

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ Г.Ф. Каячев
«___» _____ 2016 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

38.03.02.00.13 «Менеджмент организации»

**Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью
(на примере ООО «КрасКом»)**

Пояснительная записка

Руководитель _____

В.В. Бородкина

Выпускник _____

М.А. Медведева

Нормоконтролер _____

Т.П. Лихачева

Красноярск 2016

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра «Экономика и управление бизнес-процессами»

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ Г.Ф. Каячев

«___» _____ 2015 г.

ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы

Студенту Медведевой Марии Александровне

Группа ЗУБ12-05ВВ Направление (специальность) 38.03.02 «Менеджмент»

Тема выпускной квалификационной работы: Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью (на примере ООО «КрасКом»)

Утверждена приказом по университету № 2558/с от 26.02.2016 г.

Руководитель ВКР: В.В. Бородкина, ст. преподаватель кафедры «Экономика и управление бизнес-процессами» ИУБПЭ СФУ

Исходные данные для ВКР: Бухгалтерская отчетность ООО «КрасКом», публикации и исследования по теме работы.

Перечень разделов ВКР

1. Проблемы непогашения дебиторской задолженности в российских организациях
2. Управление дебиторской задолженностью в ООО «КрасКом»
3. Совершенствование политики ООО «КрасКом» управления дебиторской задолженностью

Перечень иллюстративного материала:

- Тема бакалаврской работы;
- Актуальность бакалаврской работы;
- Цели и задачи бакалаврской работы;
- Проблемы организаций водоснабжения и водоотведения;
- Характеристика ООО «КрасКом»;
- Структура дебиторской задолженности ООО «КрасКом»;
- Организация управления дебиторской задолженностью на предприятии ООО «КрасКом»
- Проблемы предприятия ООО «КрасКом»;
- Предлагаемые мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью;
- Эффективность предложенных мероприятий.

Руководитель ВКР _____

Бородкина В.В

Задание принял к исполнению _____

Медведева М.А.

«__» _____ 2015 г.

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа по теме «Совершенствование политики управления дебиторской задолженностью» (на примере ООО «КрасКом») содержит 79 страниц текстового документа, 11 таблиц, 9 рисунков, 2 приложения, 70 использованных источников.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ, ФИНАНСОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, МЕРОПРИЯТИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ, УСЛУГИ ВОДОСНАБЖЕНИЯ И ВОДООТВЕДЕНИЯ, ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ.

Объект бакалаврской работы: ООО «КрасКом».

Целью бакалаврской работы является совершенствование политики управления дебиторской задолженностью в ООО «КрасКом».

В связи с поставленной целью определены следующие задачи:

- рассмотреть понятие, сущность и значение дебиторской задолженности;
- оценить содержание хозяйственной деятельности предприятия, его организационную структуру;
- выполнить анализ финансового состояния предприятия;
- проанализировать состав и структуру дебиторской задолженности;
- разработать мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

В рамках бакалаврской работы проведена оценка дебиторской задолженности ООО «КрасКом» и рассмотрен порядок управления ею. Выявлено, что основной проблемой является образование и несвоевременное погашение дебиторской задолженности.

Предложено внедрение эффективной системы управления задолженностью, усовершенствование системы расчетов на предприятии по дебиторской задолженности, а так же разработана система штрафов за нарушение условий договора.

Эффективность этих мероприятий будет экономически целесообразной для предприятия ООО «КрасКом».

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1 Проблемы непогашения дебиторской задолженности в российских организациях.....	5
1.1 Проблемы организаций водоотведения и водоснабжения в Российской Федерации.....	5
1.2 Значения управления дебиторской задолженностью.....	12
1.3 Подходы к управлению дебиторской задолженностью.....	22
2 Управление дебиторской задолженностью в ООО «КрасКом».....	28
2.1 Финансовый анализ ООО «КрасКом».....	28
2.2 Структура дебиторской задолженности ООО «КрасКом».....	35
2.3 Анализ действующей политики ООО «КрасКом» по управлению дебиторской задолженностью.....	43
3 Совершенствование политики ООО «КрасКом» управления дебиторской задолженностью.....	56
3.1 Формирование мероприятий по совершенствованию политики организации по управлению дебиторской задолженностью.....	56
3.2 Оценка эффективности мероприятий по совершенствованию политики управления дебиторской задолженностью.....	60
Заключение.....	66
Список литературы.....	68
Приложение А Бухгалтерская отчетность ООО «КрасКом» за 2015 год.....	74
Приложение Б Бухгалтерская отчетность ООО «КрасКом» за 2014 год.....	75
Приложение В Бухгалтерская отчетность ООО «КрасКом» за 2013 год.....	78

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы бакалаврской работы определена тем, что целью хозяйственной деятельности любой компании является не только реализация продукции или услуг, но и взыскание платежей в установленный срок. Дебиторская задолженность при определенных условиях может перейти в невозвратные долги. В этом случае не поступившие на предприятие денежные средства предприятие не сумеет использовать в своих интересах: закупить материалы, произвести ремонт оборудования, расплатиться с кредиторами, что может негативно отразиться на всей его деятельности.

Большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в текущие активы, а, следовательно, и на финансовое состояние предприятия оказывает увеличение или уменьшение дебиторской задолженности.

«Мертвая» дебиторская задолженность образуется в результате банкротства организаций-должников или истечения срока ее погашения, после чего она утрачивает свою значимость и может быть не возвращена [13].

Размер и состояние дебиторской задолженности является зачастую самыми важными и актуальными вопросами, с которыми приходится работать финансовому менеджеру. Дефицит финансовых ресурсов, нехватка ликвидных активов приводит к задержке исполнения организацией обязательств, или заставляет менеджмент организации прибегать к дорогостоящим заемным банковским финансовым ресурсам. Использование краткосрочного заемного финансового ресурса ведет к увеличению себестоимости выпускаемой продукции или оказываемых услуг, и, как следствие, снижению финансового результата от операционной деятельности.

Эффективное управление дебиторской задолженностью включает в себя не только повышение качества управления долговыми обязательствами, но планирование перспективы развития и работы организации на рынке. Важнейшей задачей финансового менеджера является эффективное управление дебиторской задолженностью, направленное на оптимизацию её размера и

сроков поступления платежей за поставленную продукцию и оказанные услуги. Большое внимание вопросам повышения эффективности управления дебиторской задолженностью в современных условиях уделяет предпринимательское сообщество.

Целью бакалаврской работы является совершенствование политики управления дебиторской задолженностью в ООО «КрасКом».

Для достижения поставленной цели необходимо решить ряд задач:

- рассмотреть понятие, сущность и значение дебиторской задолженности;
- отразить содержание хозяйственной деятельности предприятия, его организационную структуру;
- выполнить анализ финансового состояния предприятия;
- проанализировать состав и структуру дебиторской задолженности;
- предложить мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Объект исследования - ООО «КрасКом».

Предмет исследования является дебиторская задолженность предприятия.

Теоретической основой бакалаврской работы послужили научные труды отечественных учёных в области финансов, в том числе конкретно по проблемам управления дебиторской задолженностью, формирования и совершенствования кредитной политики организации.

Информационную базу бакалаврской работы составили нормативные документы законодательных и исполнительных органов власти РФ, официальные материалы службы государственной статистики, финансовая отчетность и другие документы.

1 Проблемы непогашения дебиторской задолженности в российских организациях водоотведения и водоснабжения

1.1 Проблемы организаций водоотведения и водоснабжения в Российской Федерации

В современных условиях на территории Российской Федерации существует множество коммерческих организаций, оказывающих услуги теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения в городах и подлежащих регулированию со стороны государства.

Деятельность жилищно-коммунальных компаний в различных городах является экономически нецелесообразной, что объясняется рядом объективных причин: низкая платежеспособность потребителей (населения), ограничение роста и установление тарифов регулирующими органами.

Наличие указанных объективных причин негативным образом сказывается на финансовом состоянии предприятий водоотведения и водоснабжения, что не позволяет осуществлять обширное и комплексное развитие таких организаций.

Существуют системные проблемы отрасли водоотведения и водоснабжения - диспропорции в развитии коммунальных отраслей. Изменение подхода к регулированию коммунального комплекса от синхронизированного управления с комплексом полномочий, собранных на уровне муниципалитета, к управлению каждой отраслью в отдельности по специально создаваемому отраслевому законодательству, позволяет решить многие тактические задачи, но создает препятствия к сбалансированному развитию муниципалитета, когда дело доходит до ценообразования. Проблема осложняется проводимой политикой сдерживания тарифов «инфляция минус», которая принимает за данный исторически сложившийся уровень тарифа и вопреки декларируемым принципам установления предельного индекса не учитывает структуру себестоимости коммунальных ресурсов (услуг), результатов анализа

воздействия на экономику и доступность для населения конкретных тарифных решений.

Практическим выражением проблемы ценообразования станет подготовка и принятие инвестиционных и производственных программ, основанных на достижении целевых показателей. Целевые показатели (показатели надежности, качества, энергетической эффективности объектов централизованных систем горячего водоснабжения, холодного водоснабжения и (или) водоотведения) делятся на четыре группы: показатели качества воды; надежности и бесперебойности; очистки сточных вод; эффективности и использования ресурсов. При этом из нормативной базы вытекает, что программы по приведению качества питьевой воды в соответствие с нормативными требованиями и по снижению сбросов в водные объекты подлежат включению в инвестиционные (производственные) программы в полном объеме и уменьшение заложенных в них показателей качества не допускается. Остальные показатели, закладываемые в тарифные решения, также потребуют дополнительного финансирования для предприятия.

Согласно действующему законодательству, финансовое планирование, обеспечивающее достижимость установленных показателей, должно определяться преимущественно схемой водоснабжения и водоотведения, принимаемой органом местного самоуправления [14].

Принимая во внимание фактическую оторванность предметного наполнения схем водоснабжения и водоотведения от закладываемых в инвестиционные и производственные программы мероприятий, и возлагаемые на концессионные соглашения ожидания кардинальных улучшений ситуации в краткосрочной перспективе, имеется высокий риск фактического разрыва между реальными мероприятиями, обеспеченными тарифами и иными источниками, и плановыми значениями целевых показателей, предполагающих желаемую, но недостижимую перспективу. В целях реального внедрения принятых норм, регулирующих ценообразование и управления водоотведения и водоснабжения в практику функционирования отрасли, необходимо провести

ряд мероприятий, позволяющих привести цену на услуги водоснабжения и водоотведения к равновесному состоянию с учетом изменившихся факторов. Надо отдавать себе отчет, что при привлечении частного инвестора настоящая задача состоит не только в создании привлекательных условий его деятельности, но и обеспечение включения в концессионное соглашение важных для развития муниципалитета условий и контроля за их последующим их выполнением. Очевидно, что неперенным условием этого является реально работающий экономический механизм. Так как и спрос, и потребление воды слабо зависят от цен на нее, тарифообразование представляет собой государственное регулирование спроса и предложения на обеспечение того или иного качества и надежности услуг. Фактически именно государство через установление тарифа создает платежеспособный спрос на поддержание в рабочем состоянии и модернизацию систем водоотведения и водоснабжения. При этом, однако, государство, само являясь регулятором, способно использовать нерыночные механизмы обеспечения большего предложения по ценам ниже себестоимости. То есть, на бумаге мероприятия производственных и инвестиционных программ обеспечены финансированием, но на практике водоканал сталкивается с хроническим дефицитом денежных средств.

Таким образом, для нахождения равновесного уровня запросов государства по исполнению целевых показателей и источников финансирования - тарифов и бюджетных средств - необходимо осуществить ряд мероприятий, направленных, с одной стороны, на увеличение валовой выручки до необходимого уровня для достижения установленных государством целевых показателей, а с другой - на принятие реально достижимых плановых значений целевых показателей, учитывающих возможности их достижения имеющимися финансовыми средствами.

При переходе организаций водоотведения и водоснабжения на ценообразование на основе установления долгосрочных тарифов, жизненно необходимо провести ревизию структуры необходимой валовой выручки.

Учитывая, что с 2016 года переход на долгосрочное тарифное регулирование будет обязательным, весьма вероятен риск обречь предприятие на инфраструктурную и кадровую деградацию при замораживании убыточного тарифа на ряд лет вперед. Весьма слабо на фоне серьезного увеличения обращения организаций других коммунальных отраслей (почти в 7 раз с 2011 по 2013 годы) в Федеральной Службе Тарифов России (ФСТ России) по вопросу пересмотра решения региональных органов, утверждающих тарифы, выглядит данный процесс среди организаций водоотведения и водоснабжения. При этом, по информации самого ФСТ России, отмечается выявление в ходе досудебного рассмотрения споров большого количества нарушений со стороны органов регулирования в части определения и расчета тарифов для регулируемых организаций и, как следствие, убыточность данных организаций.

Представители основных федеральных ведомств, регулирующих экономическую сферу деятельности водоканалов - Минстроя России, Минэкономразвития России и ФСТ России, - выделили общность позиции, что отрасль водоснабжения и водоотведения недофинансирована и ее развитие является приоритетным. Такое положение дел создает стимулы организациям водоснабжения и водоотведения проявлять надлежащую активность и настойчивость в обосновании и отстаивании на всех уровнях принятия решений необходимых затрат на реализацию производственных и инвестиционных программ в полном объеме. Серьезный дисбаланс в процесс финансового планирования при установлении тарифов и предельных индексов - занижение плановых цен на большинство видов затрат, в первую очередь, цен на электрическую энергию.

Организации водоснабжения и водоотведения оказывают услуги по ценам, ограниченным предельным платежом для населения, а покупают электроэнергию по ценам для промышленности на свободном рынке. Кроме того, организации водоснабжения и водоотведения оплачивают авансом потребленную электроэнергию, тогда как исполнители коммунальных услуг и население рассчитываются за услуги водоснабжения и водоотведения,

оказанные им в прошлом месяце. Вместе с тем Данные обстоятельства приводят к нарушениям структуры затрат, установленной тарифным регулированием, в пользу полного обеспечения потребляемой электроэнергии. Для решения этой проблемы возможно ограничить цену электроэнергии, покупаемой организациями водоотведения и водоснабжения в ходе осуществления основной деятельности для производства ресурса (оказания услуг) для населения, тарифом, применяющимся для населения, а также унифицировать сроки оплаты водоснабжения и водоотведения абонентами водоканалов и водоканалов поставщикам электроэнергии.

Возможно введение обеспечения исполнения обязательств по оплате энергоресурсов в виде безотзывной банковской гарантии в отношении так называемых «неотключаемых абонентов». В основном это коснется организаций, осуществляющих теплоснабжение, водоснабжение и водоотведение, которые уже имеют задолженность по оплате электроэнергии. Введение обязательного гарантирования обязательств для должников не имеет ни экономического, ни правового, ни логического смысла. Получить банковскую гарантию по договору, обязательства по которому уже не исполняются, возможно, только при стопроцентном депонировании средств на гарантируемую сумму или при покупке на эту сумму банковских векселей. Таким образом, фактически проект поправок предлагает авансовую оплату электроэнергии за полугодовой период. Предложения законопроекта противоречат антимонопольному законодательству, создают предпосылки для дестабилизации отрасли, будут способствовать массовому банкротству организаций сферы ЖКХ.

Еще одна проблема связана с падением выручки при переходе с определения потребляемых объемов водоснабжения по нормативам на приборный учет.

Строительство водозаборных сооружений Тунгусского месторождения в г. Хабаровске обусловлено необходимостью перевода схемы водоснабжения с поверхностных вод р. Амур на подземные водоисточники и было осуществлено

в рамках федеральной целевой программы «Экономическое и социальное развитие Дальнего Востока и Забайкалья». Стоимость первой очереди объекта составила 5,459 млрд. рублей, что увеличило совокупную стоимость основных фондов предприятия в 2,1 раза. С учетом наличия льготных ставок по налогу на имущество сумма данного налога за 2013 год составила 83 млн. рублей (в 1,9 больше, чем в 2012) и ожидается ее увеличение в 2014 году до 99 млн. рублей. Амортизация по новому объекту за 1 полугодие 2014 года составила 92,6 млн. рублей. В связи с изложенными обстоятельствами предприятие закончило 1 полугодие 2014 года с чистыми убытками в размере 78,3 млн. рублей.

При этом, без учета расходов по вновь введенному объекту, предприятие сработало в указанном периоде с прибылью. В 2013 году увеличение налога на имущество МУП «Водоканал» г. Иркутска составило 9,3 млн. руб. Согласно планам проведения реконструкции канализационных очистных сооружений города Иркутска (сумма проекта составляет 21,4 млрд. руб. со сроком реализации 19 лет) увеличение налога за один год составит 24,7 млн. руб., а по завершению работ по реконструкции сумма налога составит 527,5 млн. руб. в год. Введение целевых преференций по другим видам налога также могло бы стимулировать инвестиции в проекты с низкой или отрицательной рентабельностью. [17]

Недооценка основных фондов и незавершенность их инвентаризации негативно сказываются на валовой выручке предприятий водоотведения и водоснабжения при формировании тарифа. Достоверная стоимость имущества напрямую влияет на размер амортизационных отчислений. Несмотря на то, что в существующем законодательстве амортизация прямо определена одним из основных источников инвестирования капитального строительства при выполнении инвестиционной программы, секвестрование амортизации для того, чтобы уложиться в предельный индекс является распространенной практикой.

Необходимо отметить, что законодательная база не дифференцирует предприятия по их экономическому положению, ставя задачу повсеместно

внедрить концессионные соглашения в отрасли водоснабжения и водоотведения. Представляется необходимым провести работу по классификации проблем развития организаций водоснабжения и водоотведения по внутренним и внешним факторам и, в дополнение к принятой нормативной базе по развитию частного бизнеса в отрасли, внедрять механизмы развития организаций через специализированные целевые «пакеты поддержки», такие как предоставление налоговых вычетов, налоговых каникул, льготных ставок определенных налогов на конкретные мероприятия, позволяющие достичь целевых показателей за счет тарифных средств без чрезмерной нагрузки на потребителей.

Предоставление таких «пакетов поддержки» может быть увязано с обязательствами реинвестирования прибыли в течение всего времени предоставления поддержки и исполнением графика достижения связанных с предоставлением поддержки мероприятий. Учитывая, что существенная часть проектов по очистке сточных вод имеет сроки окупаемости, находящиеся за границами возможностей сегодняшнего банковского кредитования, стоит разработать стратегию государственно-частного кредитования проектов по исполнению норм санитарно-эпидемиологического и экологического законодательства на длительные сроки в рамках концессионных соглашений с участием Фонда содействия реформированию ЖКХ и банковского сообщества.

Из вышесказанного можно отметить, что данные мероприятия должны опираться на инструменты долгосрочного финансирования с процентной ставкой, привязанной к условиям концессионных соглашений (то есть учитывать рост тарифов, а не рыночную конъюнктуру). Неблагоприятная для развития концессии правоприменительная практика также складывается по вопросу налогообложения концессионной платы. Необходимо устранить законодательную неопределенность в этом вопросе и освободить концессионную плату от НДС как компенсационный платеж концессионера в адрес концедента. Именно такой смысл концессионной платы заложен Законом о внесении изменений в закон о концессионных соглашениях.

Учитывая сложную экономическую ситуацию в стране, а также высокую вероятность наступления кризиса, необходима, всесторонняя поддержка указанных компаний с целью поддержания их способности оказания жизненно важных услуг для населения и юридических лиц.

Наличие дебиторской задолженности за потребленные водоснабжения и водоотведения в перспективе создает риски для стабильной работы городской водопроводно-канализационной системы в России, от которых могут пострадать и добросовестные абоненты.

Стоит отметить, что основными должниками за коммунальные ресурсы являются управляющие компании и товарищества собственников жилья, которые выступают посредником между ресурсоснабжающим предприятием и потребителем коммунальных услуг. Как правило, в возврате «чужих» денег ни УК, ни ТСЖ не заинтересованы и претензионно-исковой работой с населением практически не занимаются.

В итоге можно отметить, что основной проблемой организаций, предоставляющих услуги водоснабжения и водоотведения это является несвоевременное погашение дебиторской задолженности.

1.2 Значение управления дебиторской задолженностью

Каждое предприятие в процессе своей хозяйственной деятельности заключает договоры на продажу товарно-материальных ценностей, работ и услуг. Грамотное и профессиональное ведение бухгалтерского учета расчетов с покупателями и заказчиками оказывает непосредственное влияние на ускорение оборачиваемости оборотных средств и своевременное завершение финансовых операций.

Дебиторская задолженность - это входящие в состав имущества организации имущественные требования к другим лицам, которые являются ее должниками в правоотношениях, возникающих из различных оснований. При принятии к бухгалтерскому учету дебиторская задолженность и обязательства

оцениваются в суммах, установленных договором по соглашению сторон, участвующих в сделке.

Согласно стандартам бухгалтерского учета, дебиторская задолженность - это сумма задолженности дебиторов предприятию на определенную дату. Дебиторами могут быть как юридические, так и физические лица, которые задолжали предприятию денежные средства, их эквиваленты или другие активы. По данным бухгалтерского учета можно определить сумму задолженности на любую дату, но обычно такая сумма определяется на дату составления баланса.

Обычно экономическая выгода от дебиторской задолженности выражается в том, что предприятие в результате ее погашения рассчитывает рано или поздно получить денежные средства или их эквиваленты. Соответственно дебиторскую задолженность можно признать активом только тогда, когда существует вероятность ее погашения должником. Если такой вероятности нет, сумму дебиторской задолженности следует списать. Если задолженность невозможно правильно оценить, то есть определить ее сумму, она не может быть признана активом и не должна отображаться в балансе [20].

Таким образом, дебиторскую задолженность можно определить, как оборотный актив предприятия, который возникает в его сбытовой деятельности и характеризует взаимоотношения контрагентов по оплате стоимости полученного товара (работ, услуг).

Работа с дебиторской задолженностью, то есть процесс управления ею, является важным моментом в деятельности любого предприятия и требует пристального внимания руководителей и менеджеров. Определение подходов к управлению дебиторской задолженностью, этапов и методов - проблема, которая не имеет однозначного решения, зависит от специфики деятельности предприятия и личных качеств руководства.

С целью составления финансовой отчетности дебиторская задолженность классифицируется по таким признакам:

- сроку погашения;
- объектам, относительно которых возникли обязательства дебиторов;
- своевременности оплаты должником дебиторской задолженности.

По первым двум признакам выделяют долгосрочную и текущую (краткосрочную) дебиторскую задолженность.

Долгосрочная дебиторская задолженность - сумма дебиторской задолженности, которая не возникает в ходе нормального операционного цикла и будет погашена после 12 месяцев с даты баланса.

Текущая (краткосрочная) дебиторская задолженность - сумма дебиторской задолженности, которая возникает в ходе нормального операционного цикла или будет погашена на протяжении 12 месяцев с даты баланса. Текущей дебиторской задолженностью считается также сумма дебиторской задолженности, которая продолжается больше одного года, но ожидается, что она будет погашена в ходе нормального операционного цикла предприятия.

Дебиторская задолженность по объектам, по которым возникают обязательства дебиторов, классифицируется как:

- дебиторская задолженность, связанная с нормальной деятельностью предприятия по реализации продукции, товаров, работ, услуг;
- дебиторская задолженность, которая не связана с реализацией продукции, товаров, работ, услуг, а возникает вследствие осуществления других операций.

Дебиторскую задолженность, связанную с реализацией продукции, товаров, работ, услуг, делят на:

- дебиторскую задолженность за продукцию, товары, работы, услуги;
- векселя, полученные в обеспечение дебиторской задолженности за продукцию, товары, работы, услуги.

Текущая дебиторская задолженность, связанная с реализацией

продукции, товаров, работ, услуг, представлена в бухгалтерском балансе в составе оборотных активов отдельными статьями указанных разновидностей.

Дебиторскую задолженность, которая не связана с реализацией продукции, работ, услуг, составляют:

- дебиторская задолженность по выданным авансам;
- дебиторская задолженность по расчетам с бюджетом;
- дебиторская задолженность по начисленным доходам;
- дебиторская задолженность по внутренним расчетам.

Указанные виды текущей дебиторской задолженности (в том числе текущей части долгосрочной задолженности), которые не связаны с реализацией продукции, товаров, работ, услуг, отражаются в бухгалтерском балансе как отдельные статьи.

Долгосрочная дебиторская задолженность представлена:

- задолженностью за имущество, переданное в финансовую аренду;
- задолженностью, обеспеченной долгосрочными векселями;
- прочей долгосрочной задолженностью.

В зависимости от своевременности оплаты дебиторскую задолженность делят на:

- дебиторскую задолженность, срок оплаты которой не наступил (нормальная);
- дебиторскую задолженность, не оплаченную в срок (просроченная);
- дебиторскую задолженность, по которой прошел срок исковой давности (безнадежная).

В соответствии со статьей 307 ГК РФ в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

Обязательства возникают из договоров и из иных установленных действующим законодательством оснований.

Основаниями для прекращения обязательств могут быть: исполнение (статья 408 ГК РФ), отступное (уплатой денег, передачей имущества и т.п. - статья 409 ГК РФ), зачет (статья 410 ГК РФ), зачет при уступке требования (статья 412 ГК РФ), новация (замена первоначального обязательства другим обязательством - статья 414 ГК РФ), прощение долга (статья 415 ГК РФ), невозможность исполнения (статья 416 ГК РФ), акт государственного органа (статья 417 ГК РФ), смерть гражданина или ликвидация юридического лица (статьи 418, 419 ГК РФ). В случае если одна сторона свои обязательства исполнит, а другая нет, то до исполнения обязательств другой стороной имеет место дебиторская или кредиторская задолженность.

Образование кредиторской задолженности предприятий в соответствии с пунктом 16 ПБУ 10/99 признается в бухгалтерском учете при одновременном соблюдении следующих условий:

а) образование задолженности производится в соответствии с конкретным договором, требованием законодательства и нормативных актов, обычаями делового оборота;

б) величина задолженности может быть определена;

в) имеется уверенность в том, что в результате конкретной операции произойдет уменьшение экономических выгод организации (такая уверенность имеется в случае, когда организация передала актив либо отсутствует неопределенность в отношении передачи актива).

Существует механизм формирования дебиторской задолженности и ее воздействие на финансовый цикл предприятия, что позволило выявить следующие специфические свойства исследуемого объекта управления:

- в основе дебиторской задолженности лежат общественные отношения в форме контрактов между поставщиками и покупателями по поводу способов и сроков расчетов за поставленные товары, работы, услуги или имущественные права;

- дебиторская задолженность является отложенным во времени потенциально положительным денежным потоком.

- Дебиторская задолженность в процессе выполнения обязательств - естественный, объективный процесс хозяйственной деятельности предприятий.

- (формат отступа?) Она возникает при следующих обстоятельствах:

- коммерческое кредитование поставщиком покупателя, т.е. при отсрочке платежа;

- несвоевременная оплата, т.е. при просрочке платежа;

- недостачи, растраты, хищения;

- поставки недоброкачественной или некомплектной продукции;

- другие случаи.

Дебиторская задолженность в настоящее время стала наиболее ликвидным активом предприятия. Отсюда и необходимость серьезного внимания к ней, её анализу, управлению ею.

Дебиторскую задолженность, а наряду с ней и кредиторскую, определяют по-разному.

Классический студенческий вариант: дебиторская задолженность - это когда нам должны, а кредиторская - когда мы должны. Классический вариант: дебиторская задолженность - это один из видов оборотных активов предприятия и неполученная часть его выручки от продаж; кредиторская задолженность - это источник оборотных активов предприятия, при нормальных условиях альтернативный собственным источникам и краткосрочным кредитам и займам и при этом, во многих случаях, бесплатный.

Дебиторская задолженность - это требования предприятия по отношению к другим предприятиям, организациям и клиентам на получение денег, поставку товаров или оказание услуг, выполнение работ.

Дебиторская задолженность - это сумма долга, причитающаяся предприятию от других юридических лиц или граждан.

Дебиторская задолженность - это средства, временно отвлеченные из оборота предприятия, а кредиторская - это средства, временно привлеченные в оборот.

Большинство специалистов определяют дебиторскую задолженность в зависимости от последствий ее возникновения в экономической, бухгалтерской или юридической среде. Определения дебиторской задолженности, сформулированные по этому принципу, а также финансовая трактовка дебиторской задолженности представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 - Определения дебиторской задолженности

Сфера применения	Определение
Экономическая	Сумма долгов, причитающихся предприятию от юридических и физических лиц в итоге хозяйственных взаимоотношений с ними.
Бухгалтерская	Статья активов в бухгалтерском балансе
Юридическая	Имущественные права (требования), принадлежащие организации как кредитору по неисполненным денежным обязательствам третьих лиц.
Финансовая	Производная финансовая категория, отражающая совокупность специфических финансовых отношений по поводу способов и сроков расчетов между поставщиками и покупателями, принимающая форму оборотного актива поставщика - потенциально положительного денежного потока.

Наиболее общим определением, может быть такое: дебиторская задолженность как экономическая категория, выражающая финансовые отношения между дебитором (должником) и кредитором - это:

- один из видов оборотных активов предприятия;
- неполученная часть его выручки от продаж;
- отдельный вид отношений, возникающий из договора, а также вследствие причинения вреда и иных оснований (ст. 307 и др. ГК РФ).

Исторически появление дебиторской задолженности связано с развитием форм коммерческого кредитования, обусловленным нехваткой свободных денежных средств у предприятий и слабым развитием банковской системы. Для увеличения выручки и расширения масштабов деятельности компании отгружают продукцию на условиях переноса платежа на более позднюю дату «под честное слово» покупателя.

В теории управления дебиторской задолженности видно, что методология и инструментарий управления дебиторской задолженностью, а также тенденции его развития определяются степенью вмешательства государства в

экономику, спецификой финансовой политики государства, отношениями собственности, действующими стандартами учета. Однако, несмотря на различия в системах управления дебиторской задолженностью, преследуемые цели и задачи в разных экономических системах по своей сути остаются идентичными.

Для командно-административной экономики характерно абсолютное вмешательство государства в экономику посредством установления системы расчетов и кредитования адекватной этому вмешательству и тотальный контроль над состоянием дебиторской задолженности всех предприятий. В Советском Союзе более 90 % из них были в государственной собственности, а, следовательно, государство имело полное право контролировать дебиторскую задолженность, как часть государственного имущества, со всеми благоприятными и неблагоприятными последствиями этого вмешательства. Термин «дебиторская задолженность» использовался, но под ней понимались не оплаченные вовремя покупателями счета, а также прочая задолженность разных дебиторов; при этом совокупность всех выставленных счетов за отгруженные товары, работы, услуги признавалась «средствами в расчетах», которые не покрывались собственными оборотными средствами в связи с автоматическим использованием кредита под расчетные документы в пути.

Предприятия, осуществляющие свою деятельность в условиях рыночной экономики, пользуются полной экономической свободой, которая выражается, прежде всего, в самостоятельном поиске финансовых ресурсов и рынков сбыта. В таких условиях формирование методологии и инструментария управления дебиторской задолженностью, тенденции их развития тесно связаны с потребностями менеджмента компаний и уровнем развития рыночной инфраструктуры.

В начале 90-х годов российские предприятия использовали инструментарий, сложившийся в командно-административной экономике Советского Союза и перешедший по «наследству» в российскую финансовую практику, что крайне отрицательно сказывалось на финансовом состоянии

большинства предприятий, кредитная политика которых перестала соответствовать рыночным условиям. В настоящее время многие российские предприятия стали использовать современные подходы к управлению оборотным капиталом. Современное состояние экономики России вызывает постоянный рост дебиторско-кредиторской задолженности и очень высокий ее уровень. Неплатежи возникли в начале 1990-х годов на макроуровне. После того как они перешли на уровень предприятий, начался постоянный, непрерывный рост дебиторско-кредиторской задолженности.

Факторами, определившими это, были следующие:

- непредсказуемость шоковой терапии, когда предполагаемый рост цен в 3-5 раз фактически составил сотни и тысячи раз;
- не проведенная государством индексация оборотных средств предприятий, бывших в то время государственными;
- образовавшиеся большие недостатки собственных оборотных средств предприятия;
- дороговизна заемных средств, определяемая высокой учетной ставкой ЦБ РФ;
- значительный криминальный уровень экономики и нахождение в результате многих предприятий в зоне повышенного риска и неопределенности;
- замедление платежного оборота и снижение эффективности деятельности предприятий, появление определенного количества убыточных предприятий;
- финансовая напряженность в государстве, в результате чего не оплачивалась продукция ряда отраслей (сельского хозяйства, оборонной промышленности), не выплачивалась заработная плата бюджетникам и др.;
- другие факторы.

Дебиторская задолженность является фактором, который определяет следующее:

- размер и структуру оборотных активов предприятия;

- размер и структуру выручки от продаж;
- длительность финансового цикла предприятия;
- оборачиваемость оборотных активов и активов в целом;
- ликвидность и платежеспособность предприятия;
- источники денежных средств предприятия.

Дебиторская задолженность подразделяется на различные виды в зависимости от экономического содержания обязательств, от продолжительности (срока предоставления), по своевременности оплаты.

По содержанию обязательств дебиторская задолженность может быть связана с реализацией продукции, товаров, работ, услуг (задолженность за продукцию, товары, работы и услуги, в том числе обеспеченная векселями) и не связана с ней (задолженность по расчетам с бюджетом, по аренде, по авансам выданным, по начисленным доходам, по внутренним расчетам, прочая задолженность). По продолжительности задолженность подразделяется на краткосрочную и долгосрочную. Дебиторская задолженность представляется как краткосрочная, если срок ее погашения не более 12 месяцев после отчетной даты. Остальная дебиторская задолженность представляется как долгосрочная.

По своевременности оплаты дебиторскую задолженность можно подразделить на нормальную и просроченную. Нормальной считается задолженность, срок оплаты по которой не наступил. А просроченной считается задолженность за товары, работы, услуги, не оплаченные в установленный договором срок. Просроченная дебиторская задолженность может быть сомнительной и безнадежной.

В итоге можно сказать, что от управления дебиторской задолженностью зависит финансовое состояние предприятий водоснабжения и водоотведения и как следствие наличие оборотных средств для проведения планово-предупредительных работ на централизованных сетях водопровода и канализации.

1.3 Подходы к управлению дебиторской задолженностью

С развитием водоснабжения и водоотведения проблема дебиторской задолженности у организаций, осуществляющих указанные виды деятельности, стала обостряться. На предприятиях эта проблема всегда была достаточно актуальной: длительный цикл реализации заказа или проекта, зависимость от бюджетных поступлений крупных государственных заказчиков - это постоянная объективная реальность, с которой приходится работать. Однако размер дебиторской задолженности зависит не только от объективных обстоятельств, но и от того, насколько грамотно выстроена работа компании в этой области. В этой бакалаврской работе рассмотрены те меры, которые используются предприятиями для сокращения размера и срока дебиторской задолженности.

Предприятия либо принципиально не создают дебиторскую задолженность, работая по 100% оплате (но таких сейчас единицы), либо, что чаще, воспринимают дебиторскую задолженность как нечто фатальное и неотвратимое, а потому лишь ограничиваются вялыми попытками вернуть просроченные долги, а то и вовсе сознательно и планомерно идут на увеличение объемов и сроков дебиторской задолженности. И такое отношение сохраняется до тех пор, пока проблема не достигнет угрожающих размеров.

Чтобы не доходить до крайностей, оперативную работу с дебиторской задолженностью лучше проводить организованно и систематически. Обычно первый вопрос, который возникает при организации работы по сбору долгов - «кто это будет делать?». В большинстве случаев решение проблемы поручается тем, кто ее «создал». У такого подхода есть как ряд плюсов, так и очевидные минусы. С одной стороны, предприятие знает своих абонентов, поэтому если они будут просить о возвращении долгов, и постараются вернуть долг, сохранив хорошие отношения с абонентом. С другой стороны, в ряде случаев для получения результата требуется обращение к коллекторам, которого организация избегает, боясь испортить отношения с абонентами. Именно

поэтому нередко возврат дебиторской задолженности поручают финансовому департаменту. Работникам бухгалтерии проще отстаивать интересы предприятия и проводить жесткую линию в переговорах с абонентами: у них не только нет с ними приятельских отношений, но и вообще нет привычки подстраиваться под абонента.

В силу тех же причин бухгалтеры могут испортить отношения с абонентами, поэтому есть возможность своим абонентам применять смешанный вариант: сначала на возвращение дебиторской задолженности работает инспектор, если же его ресурс влияния исчерпан, а результата все нет - тогда подключаются бухгалтеры и юристы. При этом, инспектор, не справившийся с возвращением дебиторской задолженности, обычно в той или иной форме получает некоторое отрицательное стимулирование - от замечания до депремирования. В каждом случае вопрос решается индивидуально, поскольку определить степень вины продавца в невозвращении денег абонентом не всегда просто.

Второй важный момент в работе с дебиторской задолженностью - это организация всего процесса. Типичные управленческие ошибки, с которыми сталкивается предприятие в этой сфере таковы:

- Руководитель только проверяет объем и время просрочки дебиторской задолженности, а после этого ведет беседы с инспектором.
- Руководитель вводит механизм премирования или депремирования по дебиторской задолженности и пускает дела на самотек, предоставляя менеджерам самим контролировать себя.

В первом случае применяется только моральное воздействие, а во втором - только материальное и везде руководитель устраняется от проблемы, конструктивные решения сложных случаев не ищутся, продавцы не чувствуют поддержки со стороны руководителя. Они остаются с проблемой один на один. Второй вариант встречается несколько реже, чем первый. Вообще, ситуация работы с дебиторской задолженностью нередко провоцирует руководителя на авторитарный стиль управления. Не стоит забывать, что ответственность

руководителя в данном случае не меньше (ведь он проглядел проблему, дождался, пока она примет особо неприятный характер). Поэтому лучше все же начать работу в конструктивно-демократическом стиле и привлечь предприятие к выработке решения проблемы - ведь они тоже чувствуют свою вину и хотят исправить положение.

Максимального эффекта можно добиться, организовав работу по сбору дебиторской задолженности следующим образом -руководитель поручает инспекторам подготовить данные по дебиторской задолженности абонентов. Сбор информации должен идти по следующим параметрам, представленным в таблице 1.2.

Таблица 1.2 - Параметры сбора информации о дебиторской задолженности

Абонент	Объем дебиторской задолженности, руб.	% от общего объема дебиторской задолженности	Срок погашения дебиторской задолженности	Просрочка (дней)	Примечания об абоненте
...

В графе примечания указываются причины неуплаты, особые договоренности с клиентом и прочие важные для принятия решения о дальнейших шагах сведения.

Затем руководитель проводит совещание, на котором обсуждается, с каких абонентов и каким образом должна быть получена задолженность в первую очередь. Очевидно, что следует обратить особое внимание на должников с большим объемом или значительной просрочкой дебиторской задолженности, однако, именно у таких абонентов обычно обнаруживаются особые обстоятельства. По таким абонентам инспекторам нередко требуется помощь. Совещание – способ обсудить, в чем и как руководитель может помочь своим сотрудникам. Спросить у инспекторов, кому из абонентов они планируют позвонить в первую очередь, почему, в какие сроки они рассчитывают вернуть какие суммы, как будут строить работу с злостными должниками, какая помощь им требуется. Результатом совещания должен стать

план работы по возвращению дебиторской задолженности и графики возвращения задолженности по каждому инспектору. В конце предложить каждому инспектору посмотреть на свой график еще раз, дать возможность внести правки в график и попросить расписаться - разделение ответственности позволит в дальнейшем избежать ситуаций, когда инспектор говорит, что «ему поставили нереальные сроки возвращения долгов - вот он и не справился».

Далее, в зависимости от остроты ситуации проводятся еженедельные или ежедневные планерки по результатам сбора долгов. Инспекторам стоит поручить вести карточку абонента на каждого абонента. На этих же планерках принимается решение о передаче «безнадежных случаев» бухгалтерам и юристам.

Также необходимо организовать встречу (рабочую группу). Здесь инспекторов уже можно не привлекать, или привлекать выборочно. На такой встрече необходимо передать бухгалтерам и юристам досье «злостных неплательщиков», согласовать, каким образом дальше будет вестись работа, и как вы будете передавать друг другу информацию: ведь велика вероятность, что после вмешательства финансистов абонент начнет сам звонить своему инспектору с требованием «принять меры». В такой ситуации инспектора должны быть готовы выступать единым фронтом с бухгалтерами и юристами. Соответственно, координация действий и обмен информацией на данном этапе имеет очень большое значение.

Материальное стимулирование также имеет серьезное значение на данном этапе. Стимулирование по работе с дебиторской задолженностью может строиться несколькими способами. В случае, если в компании уже существует приличный объем просроченной дебиторской задолженности, то используют механизм премирования за возвращение дебиторской задолженности.

Стимулирование же бухгалтеров и юристов лучше выстроить в виде фиксированных бонусов за возвращение каждого долга - ведь вне зависимости

от того, какова сумма, они проделывают примерно одинаковую работу, при этом исправляя чужие ошибки.

Совершенно не обязательно дожидаться финансового кризиса, чтобы ввести в систему оплаты труда инспекторов стимулирование за работу с дебиторской задолженностью. Это вполне можно использовать в качестве профилактики.

Одним из наиболее простых, распространенных и весьма действенных методов профилактики при работе с дебиторской задолженностью является система частичной предоплаты и регулярных промежуточных платежей. Такая схема выгодна для обеих сторон - и для абонента, и для предприятия. Один получает рассрочку платежа, другой - снижает риски неполучения денег и уровень их обесценивания в процессе ожидания платежа.

И лучше, чтобы все правила были оформлены не только внутренними положениями (например, «о ценовой политике» или «о предоставлении рассрочек платежей»), но и юридическими документами. В первую очередь грамотно составленными договорами. Правовому аспекту необходимо уделять особое внимание, потому что только грамотно составленный договор может хоть как-то помочь в случае, если абонент отказывается выполнять свои обязательства. Работать же вовсе без договоров нельзя категорически.

Так как управление дебиторской задолженностью является составляющей системы управления предприятием, то сам процесс управления ею можно осуществлять этапами. Кроме того, управление дебиторской задолженностью происходит во времени, и естественно, что его необходимо представлять в виде некоторой этапной системы.

Управление дебиторской задолженностью осуществляется по следующим этапам:

- планирование размера дебиторской задолженности по предприятию в целом;
- анализ дебиторской задолженности по потребителям;

- установление оперативной связи с дебитором на предмет признания им долга;
- обращение к арбитражному суду с иском о взыскании дебиторской задолженности;
- компенсация убытков из фонда безнадежных долгов.

Для распределения дебиторской задолженности по потребителям используется метод ABC-анализа, то есть сегментация потребителей по группам.

Число групп при проведении ABC-анализа может быть любым - рассматривается 4 основных группы по услугам водоснабжения и 3 группы по услугам теплоснабжения.

Важным вопросом при управлении дебиторской задолженностью является ее классификация. В зависимости от того, какой признак положен в основу ее классификации, можно использовать разнообразные методы управления дебиторской задолженностью.

Традиционная классификация дебиторской задолженности предусматривает ее распределение по правовому критерию на срочную или просроченную. К срочной относится дебиторская задолженность, срок погашения которой еще не наступил или составляет меньше одного месяца и которая связана с нормальными сроками расчетов, определенными в соглашениях. Просроченная - это задолженность с нарушением договорных сроков оплаты. Большинство сумм рассмотрены в арбитражном суде, ведется исполнительное производство, но получение денежных средств затруднено в связи с отсутствием имущества у должника.

Обобщая вышесказанное, особое внимание по управлению дебиторской задолженностью следует уделить определению степени риска неплатежеспособности потребителей, расчёту суммы безнадежных долгов и прогнозному значению резерва по сомнительным долгам, а также проведению регулярной работы с неплатежеспособными потребителями услуг водоснабжения и водоотведения.

2 Управление дебиторской задолженностью в ООО «КрасКом»

2.1 Финансовый анализ ООО «КрасКом»

ООО «Красноярский жилищно-коммунальный комплекс» образовано 25 декабря 2003 года для реализации планов по реформированию ЖКХ Красноярска на принципах эффективного государственно-частного партнерства. Основная задача компании - предоставление качественных жилищно-коммунальных услуг потребителям в требуемом объеме, устойчивое развитие и эксплуатация коммунальных систем на принципах компромисса между техническими задачами, финансовыми потребностями и платежеспособностью потребителей.

Основные виды деятельности компании:

- корпоративное управление жилищно-коммунальной, обслуживающей и сбытовой инфраструктурой;
- эксплуатация, техническое обслуживание, поддержание и развитие жилищно-коммунальной, сбытовой и обслуживающей инфраструктуры. Организация электро-, тепло-, газо- и водоснабжения и водоотведения;
- строительство, реконструкция и эксплуатация промышленных и социальных объектов, жилых и нежилых зданий, сооружений, объектов инфраструктуры;
- организация и развитие производственной деятельности по оказанию услуг в области телекоммуникаций, проводного, радио, телевизионного вещания;
- коммерческая деятельность.

Долгосрочные задачи компании:

- модернизация муниципальных систем водоснабжения и теплоснабжения;
- повышение стоимости и качественных характеристик имущества и доходности долей участников (учредителей);

- создание эффективного механизма управления;
- достижение финансово-экономической устойчивости и прибыльности;
- достижение прозрачности финансово-экономического состояния для участников (учредителей), инвесторов, кредиторов;
- обеспечение инвестиционной привлекательности;
- создание системы хозяйственно-договорной деятельности, обеспечивающей соблюдение контрактных обязательств;
- повышение квалификации работников предприятия, как одного из факторов повышения устойчивости развития.

Расположено предприятие по адресу г. Красноярск, ул. Парижской Коммуны, 41.

Предприятие является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, расчетный и иные счета в банках, имеет круглую печать со своим наименованием, штамп, бланки, фирменное наименование.

Финансирование деятельности предприятия осуществляется за счет:

- отчислений из средств, поступающих по платежам населения за водопользование,
- других групп потребителей,
- средств местного бюджета, предусмотренных в бюджете муниципального района на очередной финансовый год;
- собственных доходов предприятия.

Предприятие создано с целью обеспечения населения, производственных и иных структур бесперебойным снабжением питьевой водой, приемом сточных вод, содержания и ремонта водопроводных и канализационных систем, закрепленных за ним на праве хозяйственного ведения (либо, переданных в безвозмездное пользование, аренду и т.д.) для удовлетворения общественных потребностей в результате его деятельности и получения прибыли. Предприятие самостоятельно распоряжается результатами выполненных работ и оказанных услуг и прибылью, полученной в результате деятельности предприятия, оставшейся после уплаты налогов и других

обязательных платежей. Имущество, приобретенное предприятием за счет своей прибыли является муниципальной собственностью и не может передаваться в собственность трудового коллектива предприятия. Должностные лица и сотрудники предприятия несут материальную, административную и уголовную ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение возложенных на них обязанностей в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации. Предприятие ООО «Красноярский жилищно-коммунальный комплекс» является монополистом в сфере своей деятельности. Конечно, возможна альтернатива услуг данного предприятия - это бурение скважины только на собственное потребление, но не для продажи. На основании данных бухгалтерской отчетности предприятия ООО «КрасКом» был осуществлен анализ его финансового положения. На первом этапе определяется уровень обеспеченности предприятия ресурсами для покрытия запасов.

Для этого выполняется расчет излишка или недостатка источников средств для формирования запасов. Результаты расчетов данных показателей отражены в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Анализ финансовой устойчивости ООО «КрасКом» за 2013 – 2015 гг., тыс. руб.

Показатели	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
1. Источники собственных средств в организации ООО «КрасКом»	1246861	1543627	1655245	408384	111618
2. Внеоборотные активы	1594036	1585307	1656477	62441	71170
3. Наличие собственных оборотных средств (стр. 1 - стр. 2)	-347175	-41680	-1232	345943	40448
4. Долгосрочные кредиты и займы в организации ООО «КрасКом»	-	-	-	-	-
5. Наличие собственных и долгосрочных заемных источников (стр. 3 + стр. 4)	-347175	-41680	-1232	345943	40448
6. Краткосрочные кредиты и займы в организации ООО «КрасКом»	506788	582065	452324	-54464	-129741

Окончание таблицы 2.1

Показатели	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
7. Общая величина основных источников (стр. 5 + стр. 6)	159613	540385	451092	291479	-89293
8. Общая величина запасов и затрат в организации ООО «КрасКом»	105461	103903	127770	22309	23867
9. Излишек (+) или недостатка (-) собственных оборотных средств (стр. 3 - стр. 8)	-452636	-145583	-129002	323634	16581
10. Излишек (+) или недостатка (-) собственных и долгосрочных заемных источников, (стр. 5 - стр. 8)	-452636	-145583	-129002	323634	16581
11. Излишек (+) или недостатка (-) общей величины основных источников, (стр. 7 - стр. 8)	54152	436482	323322	269170	-113160
Тип финансовой ситуации	0,0,1	0,0,1	0,0,1		

Проведенное исследование показало, что на предприятии нестабильная финансовая ситуация, так как в 2015 году предприятие испытывает недостаток собственных оборотных средств и долгосрочных средств, который в 2015 году составил 1231 тыс. руб.

Однако данная диагностика достаточно приближенно характеризует финансовое положение предприятия, так как не учитывает объемы кредиторской задолженности. В связи с этим далее проводится анализ коэффициентов финансовой устойчивости. Результаты расчетов отражены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 - Анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «КрасКом» за 2013-2015 гг.,

Наименование показателя	Рекомендуемое значение	Абсолютные показатели			Изменения (+/-) в 2015 по отношению к	
		2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент капитализации на предприятии ООО «КрасКом»	≤ 1	1,05	0,91	0,97	-0,09	0,06

Окончание таблицы 2.2

Наименование показателя	Рекоменд уемое значение	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
		2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финансирования на предприятии ООО «КрасКом»	$\geq 0,6 - 0,8$	0,36	0,03	-	0,36	0,03
Коэффициент финансовой независимости (автономии)	$\geq 0,5$	0,49	0,52	0,51	0,02	-0,02
Коэффициент финансирования на предприятии ООО «КрасКом»	≥ 1	0,95	1,10	1,04	0,09	-0,07
Коэффициент финансовой устойчивости	$0,8 - 0,9$	0,51	0,54	0,52	0,02	-0,02
Коэффициент мобильности средств		0,61	0,86	0,96	0,36	0,11
Коэффициент финансовой зависимости на предприятии ООО «КрасКом»	$\leq 0,4$	0,51	0,48	0,49	-0,02	0,02
Коэффициент маневренности собственного капитала		-0,24	0,00	0,03	0,27	0,02

Анализ основных коэффициентов финансовой устойчивости показал, что все коэффициенты существенно отклоняются от рекомендованных значений, что свидетельствует о высокой, но снижающейся, степени зависимости от заемного капитала. Как видно из данных таблицы коэффициент финансовой независимости в 2015 году не значительно лучше установленного норматива и составляет 0,51. При этом наблюдается несущественная нестабильная динамика его изменения. В целом, исходя из величины указанного коэффициента возможно судить о том, что предприятие характеризуется относительно слабой степенью зависимости от внешних источников финансирования. Однако указанная независимость нестабильна.

Более полное представление о ликвидности и платежеспособности предприятия можно получить по результатам расчетов основных коэффициентов ликвидности. Результаты расчета приведены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Анализ коэффициентов ликвидности ООО «КрасКом» за 2013 - 2015 гг.

Показатели ликвидности	Критическое значение	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
		2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент абсолютной ликвидности на предприятии ООО «КрасКом»	0,2	0,01	0,13	0,02	0,01	-0,10
Коэффициент критической ликвидности на предприятии ООО «КрасКом»	1	0,72	0,97	0,98	0,26	0,01
Коэффициент текущей ликвидности на предприятии ООО «КрасКом»	2	0,80	1,05	1,06	0,26	0,01

По итогам проведенного анализа ликвидности на предприятии ООО «КрасКом» был сделан вывод, что все показатели имеет положительную динамику изменения. При этом коэффициенты абсолютной и критической ликвидности не соответствовали норме в исследуемом периоде. А динамика коэффициента текущей ликвидности привела к тому, что в 2015 году коэффициент не соответствовал норме, что говорит о недостаточности ресурсов предприятия. Далее приведен анализ оборачиваемости (деловой активности) на предприятии ООО «КрасКом». Результаты расчетов отражены в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - Коэффициенты оборачиваемости ООО «КрасКом» за 2013-2015 гг.

Показатель	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
Коэффициент общей оборачиваемости капитала на предприятии ООО «КрасКом»	1,58	1,51	1,42	-0,09	-0,15
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности на предприятии ООО «КрасКом»	5,77	4,61	3,63	-0,97	-2,14

Окончание таблицы 2.4

Показатель	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
Период оборота дебиторской задолженности на предприятии ООО «КрасКом»	62	78	99	20,91	36,74
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности на предприятии ООО «КрасКом»	6,24	5,89	4,99	-0,90	-1,26
Период оборота кредиторской задолженности на предприятии ООО «КрасКом»	58	61	72	11,08	14,53

Анализ оборачиваемости позволил сделать выводы, что общая оборачиваемость ООО «КрасКом» снизилась с 1,58 оборотов до 1,42 оборотов, что говорит о замедлении скорости оборота активов. Аналогичная динамика наблюдается у коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Он снизился с 5,77 оборотов до 3,63 оборотов. Данная динамика негативна, так как способствует увеличению периода оборота задолженности в выручки с 62 дней до 99 дней. Оборачиваемость кредиторской задолженности снизилась с 6,24 оборотов в 2013 году до 4,99 оборотов в 2015 году. Динамика изменения основных показателей рентабельности приведена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - Анализ рентабельности предприятия ООО «КрасКом» за 2013 - 2015 гг, %

Наименование показателя	Абсолютные показатели			Изменение (+/-) в 2015 по отношению к	
	2013	2014	2015	2013	2014
Общая рентабельность предприятия ООО «КрасКом»	1,78	9,08	3,40	-5,68	-5,68
Рентабельность продаж предприятия ООО «КрасКом»	1,16	11,35	13,57	2,22	2,22
Рентабельность собственного капитала предприятия ООО «КрасКом»	3,53	19,10	6,74	-12,35	-12,35
Экономическая рентабельность предприятия ООО «КрасКом»	2,87	12,83	4,62	1,75	-8,22
Рентабельность основной деятельности предприятия ООО «КрасКом»	2,04	11,63	4,47	2,43	-7,16

Проведенный анализ рентабельности за анализируемый период показал, что динамика показателя общей рентабельности положительна, так как показатель вырос с 1,78% до 3,4%.

Показатель рентабельности продаж имеет положительную динамику, что говорит о том, что в 2013 году на 1 рубль выручки предприятием было получено 1,16 коп. прибыли, а в 2015 году прибыльность выросла до 13,57 коп. с 1 рубля выручки.

Рентабельность капитала снизилась с 3,53% до 6,74%, что говорит о снижении эффективности использования собственного капитала. Также негативную динамику имела экономическая рентабельность.

Рентабельность основной деятельности и выпуска товарной продукции имели положительную динамику. Разнонаправленная динамика изменения показателей рентабельности соответствует разнонаправленной динамике изменения прибыли.

2.2 Структура дебиторской задолженности ООО «КрасКом»

Как было указано ранее, на предприятии наметилась негативная тенденция к повышению периода оборота дебиторской задолженности. При этом в абсолютном выражении сумм дебиторской задолженности в течение 2013-2015 увеличилась и по состоянию на 31.12.2015 по данным бухгалтерского баланса составила 1394196 тыс. руб.

Чтобы более детально охарактеризовать дебиторскую задолженность ООО «КрасКом» необходимо оценить ее структуру.

На первом этапе анализа расчетов и состояния задолженности необходимо оценить удельный вес дебиторской и кредиторской задолженности в общей сумме активов и пассивов.

Динамика дебиторской задолженности ООО «КрасКом» за последние три года представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 - Анализ доли дебиторской задолженности ООО «КрасКом» в общей сумме активов предприятия за 2013-2015 гг, тыс. руб.

Показатель	2013		2014		2015		Изменения К 2013 году		Изменения К 2014 году	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	+/-, тыс. руб.	Темпы роста, %	+/-, тыс. руб.	Темпы роста, %
Общая величина активов на предприятии и ООО «КрасКом»	2562000	100	2945782	100	3253392	100	691392	126	307610	110
Сумма дебиторско й задолженн ости на предприятии и ООО «КрасКом»	772747	30	1034531	35	1394196	42	621449	180	359665	134

Проведенное исследование показало, что активы предприятия выросли на 691 392 тыс. руб. или на 26,99% за три года. Величина дебиторской задолженности выросла на 621 449 тыс. руб. (на 80,42%) за 3 года.

Таким образом, темпы роста дебиторской задолженности выше темпов активов, что является негативным моментом, так как свидетельствует об ухудшении качества управления задолженностью (рисунок 2.1).

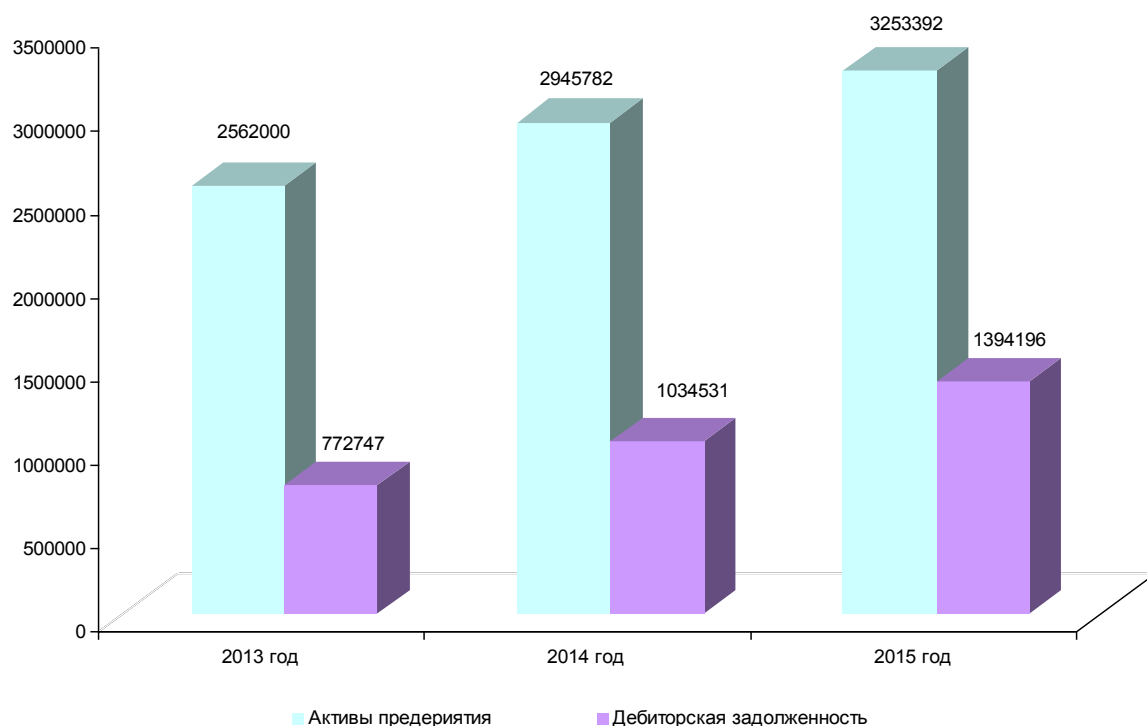


Рисунок 2.1 - Динамика изменения активов и дебиторской задолженности компании ООО «КрасКом», тыс. руб.

Дебиторская задолженность в составе активов в 2013 году составляла 30,16%, в 2014 году составляла 35,12%, а в 2015 году 42,85% (рисунок 2.2)

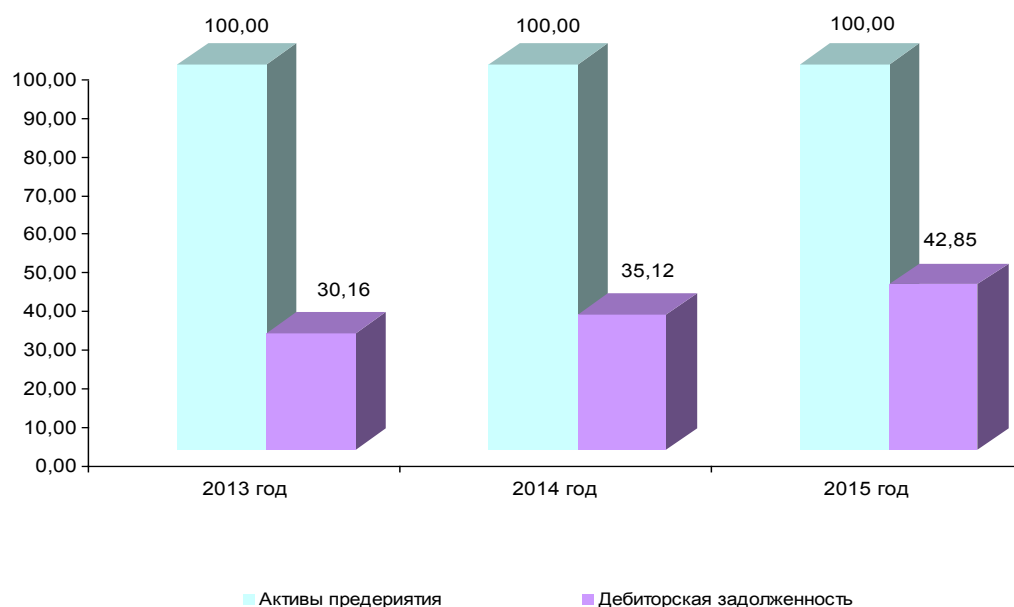


Рисунок 2.2 - Доля дебиторской задолженности в общей сумме активов компании ООО «КрасКом», %

Рост доли задолженности в общей величине активов является положительным моментом и подтверждает вывод об улучшении качества управления дебиторской задолженностью.

Далее выполнена оценка удельного веса дебиторской задолженности в величине мобильных активов компании ООО «КрасКом». Оценка представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Доля дебиторской задолженности в сумме мобильных активов компании ООО «КрасКом» за 2013-2015 гг, тыс. руб.

Показатель	31.12.13		31.12.14		31.12.15		К 2013 году		К 2014 году	
	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	тыс.руб.	%	+/-, тыс. руб.	Темпы роста, %	+/-, тыс. руб.	Темпы роста, %
Сумма мобильных активов	967964	100	1360475	100	1596915	100	628951	164,98	236440	117,38
Дебиторская задолженность на предприятии ООО «КрасКом»	772747	79	1034531	76	1394196	87	621449	180,42	359665	134,77

Анализ показал, что доля дебиторской задолженности в сумме мобильных активов составляет 87,31%.

Проведенный анализ показал, что в 2015 году наибольшую долю задолженности составляла задолженность со сроком погашения до 3 месяцев - 41,69%. Более наглядно данная динамика представлена на рисунках 2.2 и 2.3.

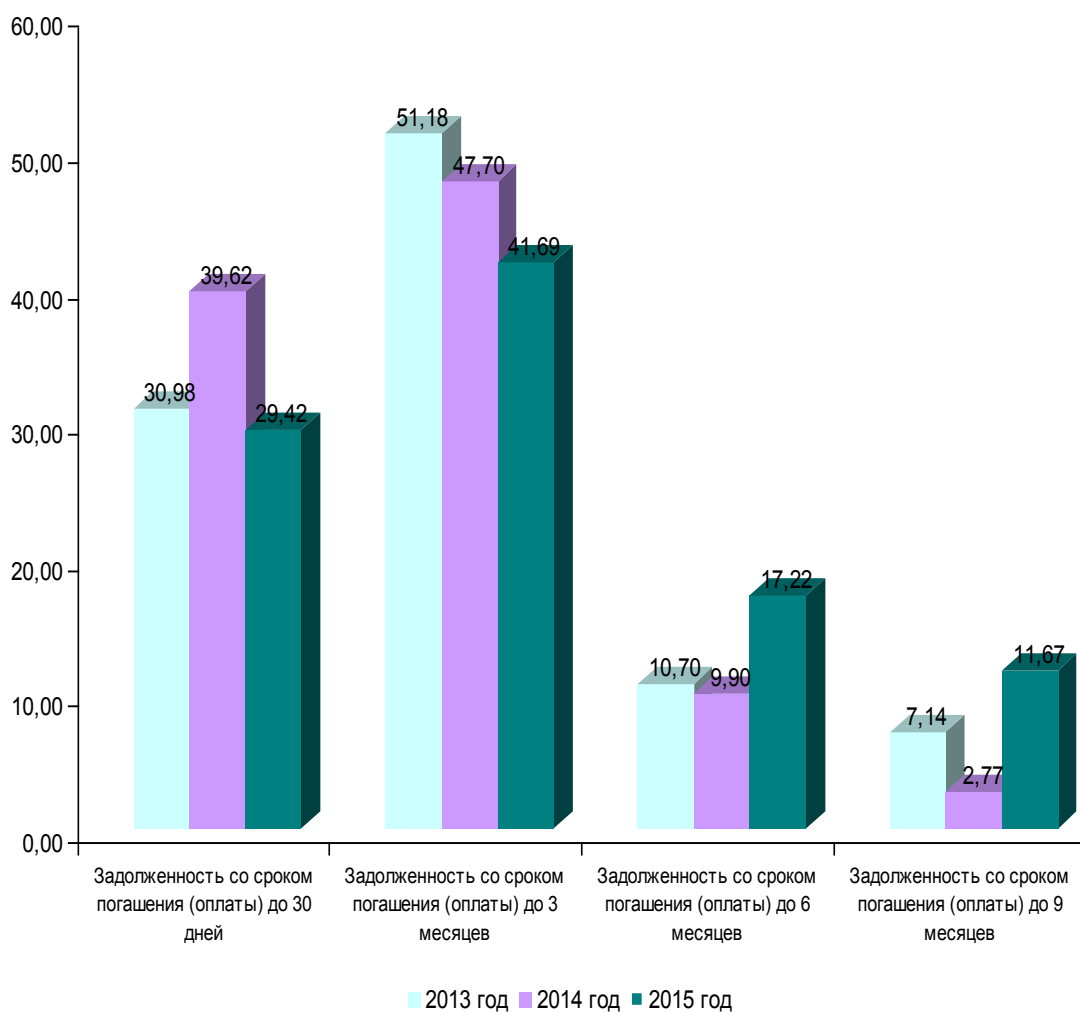


Рисунок 2.2. Изменение структуры дебиторской задолженности
ООО «КрасКом» в разрезе сроков ее погашения, %

Таким образом, повышение эффективности системы управления дебиторской задолженностью привело к сокращению периода кредитования покупателей, что для компании ООО «КрасКом» более выгодно.

Изменение сумм дебиторской задолженности ООО «КрасКом» в разрезе сроков погашения представлена на рисунке 2.3

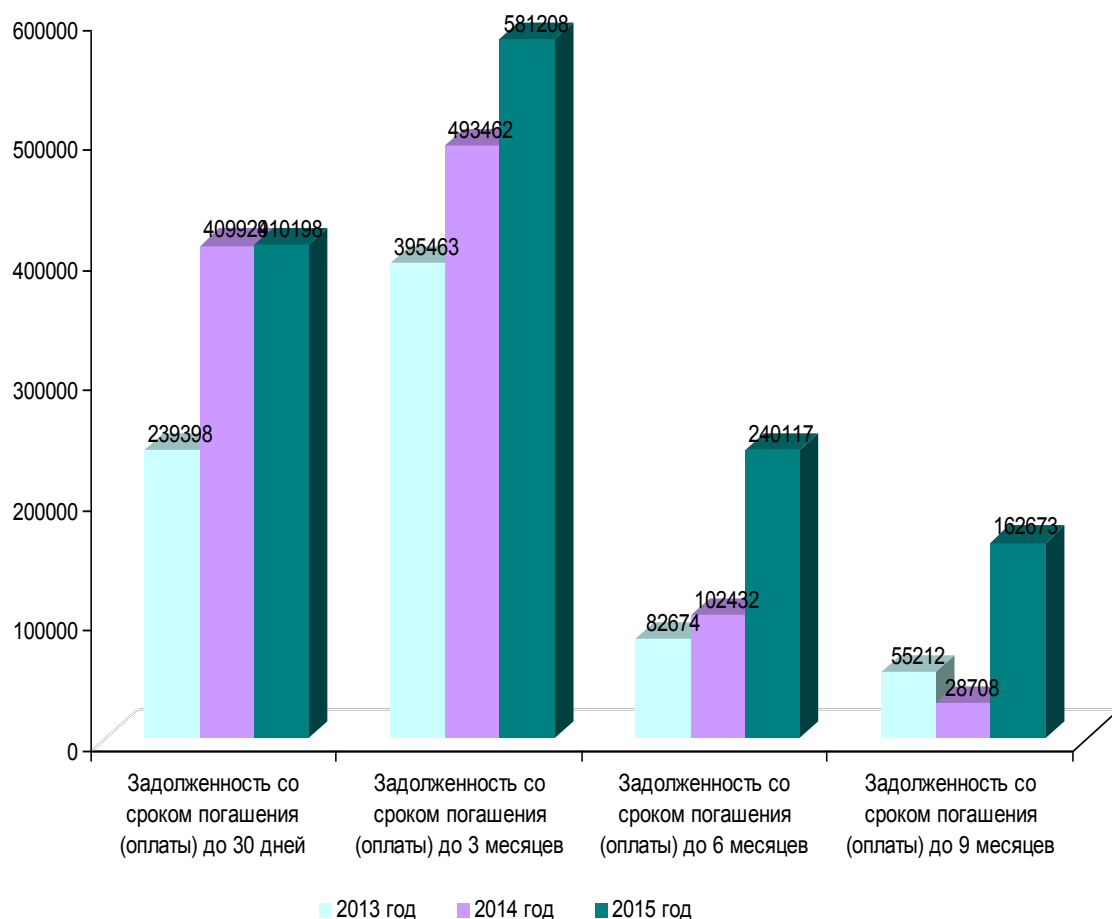


Рисунок 2.3. Изменение сумм дебиторской задолженности ООО «КрасКом» в разрезе сроков погашения, тыс. руб.

Существующая дебиторская задолженность ООО «КрасКом» структурируется в зависимости от сроков ее возникновения:

- Текущая (рабочая) дебиторская задолженность (0 – 45 дней);
- Просроченная (проблемная) дебиторская задолженность (45 – 90) дней;
- Рискованная (безнадежная) дебиторская задолженность (свыше 90 дней).

Дебиторская задолженность ООО «КрасКом» также классифицируется и в разрезе по потребителям жилищные организации, бюджетные учреждения, промышленные организации прочие потребители (рисунок 2.4)

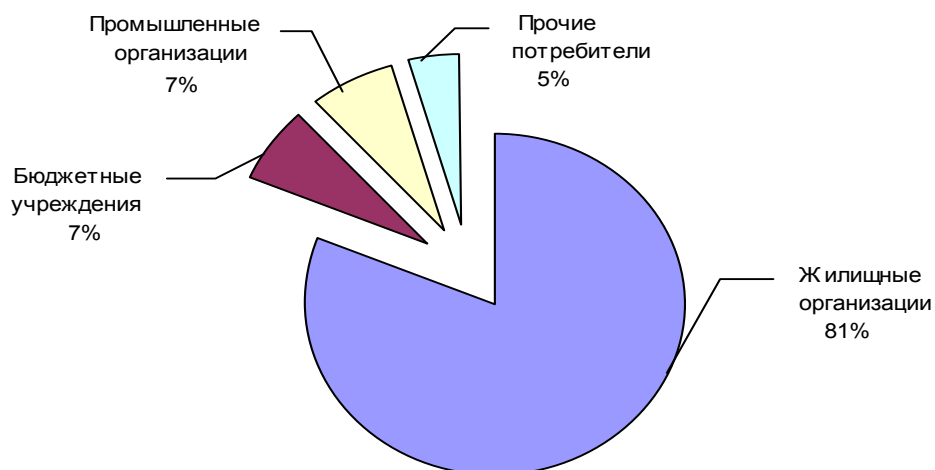


Рисунок 2.4 - Дебиторская задолженность ООО «КрасКом» потребителей в разрезе по организациям, %

Можно сделать оценку реального состояния дебиторской задолженности по срокам возникновения, она представлена на рисунке 2.5

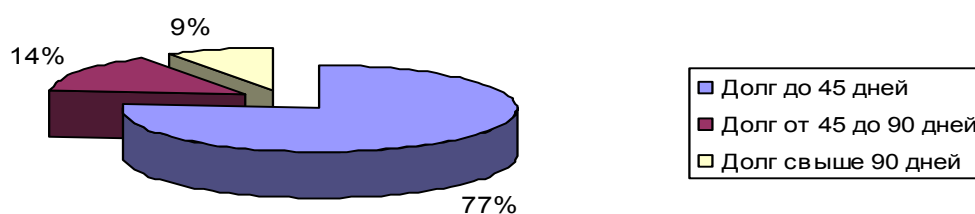


Рисунок 2.5 - Оценка дебиторской задолженности жилищных организаций за услуги водоснабжения и водоотведения перед ООО «КрасКом» по срокам ее возникновения на 01.01.16г., %

На рисунках 2.6 и 2.7 представлена дебиторская задолженность по срокам ее возникновения бюджетных и промышленных организаций.

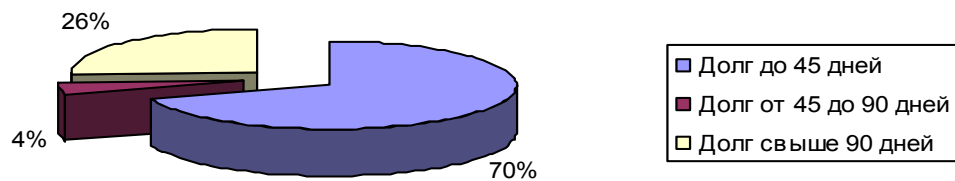


Рисунок 2.6 - Дебиторская задолженность бюджетных организаций перед ООО «КрасКом» по срокам ее возникновения, %

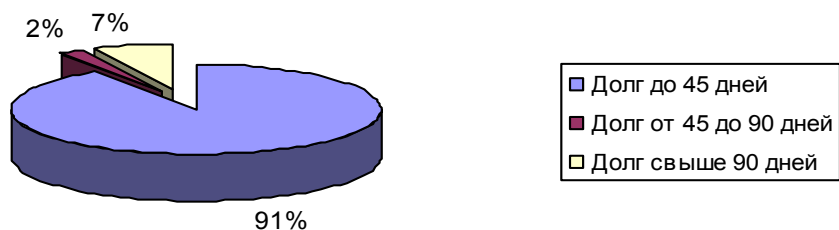


Рисунок 2.7 - Дебиторская задолженность промышленных организаций перед ООО «КрасКом» по срокам ее возникновения, %

В итоге можно отметить, что при наличии дебиторской задолженности свыше одного периода неоплаты и переходе её в группу «просроченной задолженности» ведется регулярная работа по ее снижению.

Со всеми потребителями, имеющими задолженность свыше 90 дней, т.е. рискованную задолженность, ведется работа по её взысканию.

2.3 Анализ действующей политики ООО «КрасКом» по управлению дебиторской задолженностью

Бухгалтерский учёт в ООО «КрасКом» ведётся в соответствии с Федеральным законом от 06.12.2011 г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учёте» бухгалтерской службой как структурным подразделением организации, возглавляемым главным бухгалтером.

Цель деятельности бухгалтерии ООО «КрасКом» - обеспечение финансовой стабильности, создание устойчивых предпосылок для экономического роста и получения прибыли. Структура бухгалтерской службы представлена на рисунке 2.8.



Рисунок 2.8 - Структура бухгалтерской службы

Структура бухгалтерии линейного типа, т.е. все бухгалтера подчиняются непосредственно главному бухгалтеру. Бухгалтерия состоит из 3 человек - главного бухгалтера и 2 бухгалтеров, которые получают задания и отчитываются непосредственно перед главным бухгалтером. На предприятии разработаны и действуют должностные инструкции, они устанавливают функциональные обязанности работников, каждый работник при приеме на работу должен быть ознакомлен с должностной инструкцией.

Бухгалтерия выполняет следующие функции:

- формирование полной и достоверной информации о хозяйственных процессах и финансовых результатах деятельности предприятия;

- обеспечение контроля за наличием и движением имущества, использованием трудовых, материальных и финансовых ресурсов в соответствии с утвержденными нормами, нормативами и сметами;

- осуществление экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности по данным бухгалтерского учета и отчетности в целях выявления мобилизации внутрихозяйственных ресурсов. Форма ведения бухгалтерского учета на предприятии автоматизированная, при этом используется популярный программный продукт «1С: Бухгалтерия 8.0».

Алгоритм процесса ведения бухгалтерского финансового учета, составления отчетности и анализа, приведен на рисунке 2.5.



Рисунок 2.9 - Алгоритм процесса ведения бухгалтерского учета ООО «КрасКом»

Обработка первичной документации:

- проверка по форме;
- проверка по содержанию;
- проверка реквизитов;
- проверка наличия подписей.

Внесение данных в программу 1С:

- выбор соответствующего документа;
- внесение информации;
- проверка внесенных данных.

Формирование бухгалтерских регистров:

- формирование оборотных ведомостей;
- печать документов.

Контроль бухгалтерских регистров:

- проверка допустимости значений;
- проверка контрольных соотношений.

Формирование бухгалтерской отчетности:

- формирование бухгалтерского баланса;
- формирование отчета о финансовых результатах.

Анализ финансовых показателей:

- составление управленческих отчетов;
- расчет коэффициентов;
- подготовка аналитической записки.

Подшивка и архивирование первичных документов:

- сортировка и подшивка первичных документов;
- архивирование документов;
- описание учетных процедур.

При этом необходимо отметить, что если учетные функции бухгалтерией выполняются в полном объеме, то аналитические функции выполняются поверхностно. В ООО «КрасКом» не приобретено никаких специализированных продуктов для выполнения анализа, комплексная

диагностика финансового состояния организации не организована, выполняется конкурентный анализ, анализ объема оказанных услуг и анализ основных показателей деятельности с применением доступных программных средств - Microsoft Excel.

В нижеприведенной таблице 2.8 для каждой из групп дебиторской задолженности приведены способы воздействия по ее взысканию и ответственные подразделения.

Таблица 2.8 - Разновидности дебиторской задолженности и способы ее взыскания

Группы и сроки возникновения дебиторской задолженности	Способы воздействия (меры по взысканию)	Ответственное подразделение
Текущая (рабочая) дебиторская задолженность (0 – 45 дней)	<p>Уведомление должников о наличии дебиторской задолженности и сроках ее погашения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - телефонные звонки; - направление писем, уведомлений о наличии дебиторской задолженности; - еженедельный автоматический дозвон по системе голосового оповещения. <p>За 2-3 дня до наступления критического срока оплаты – телефонные звонки с напоминанием об оплате.</p>	Служба сбыта
Просроченная (проблемная) дебиторская задолженность (45 – 90 дней)	<p>Телефонные звонки, личные встречи, переговоры с целью выяснения причин неоплаты, разработка совместно с абонентами вариантов погашения задолженности на согласованных условиях.</p> <p>Обращение в суд с исковым заявлением о взыскании с должника причитающихся предприятию денежных средств (одновременно подача заявления о наложении обеспечительных мер, например, в виде наложения ареста на имущество должника в размере заявленных исковых требований).</p> <p>Ограничение (или прекращение) подачи энергоресурсов предприятиям-дебиторам (кроме населения).</p>	<p>Служба сбыта</p> <p>Юридическая служба</p>

	<p>Соглашение о реструктуризации задолженности.</p> <p>Предъявление исполнительного листа в банк или иное кредитное учреждение, обслуживающее должника.</p> <p>Предъявление исполнительного листа для исполнения в соответствующее подразделение службы судебных приставов (при отсутствии денежных средств на расчетном счете должника).</p> <p>Взаимодействие с региональными и муниципальными структурами власти по вопросу погашения задолженности организаций, финансируемых из соответствующих бюджетов.</p> <p>Публикация в СМИ материала об уклонении должника от погашения задолженности и/или информирование банковских учреждений о наличии «долгового инцидента».</p>	<p>Финансовая служба</p> <p>Служба безопасности</p>
<p>Рискованная (безнадежная) дебиторская задолженность (свыше 90 дней)</p>	<p>Прекращение подачи энергоресурсов предприятиям-дебиторам (кроме населения).</p> <p>Анализ финансового состояния дебиторов и реальная оценка средств, в перспективе реальных к получению</p> <p>Взыскание задолженности путем исполнительного производства.</p> <p>Инициирование в отношении должника процедуры банкротства.</p> <p>Подача заявления в территориальное подразделение службы судебных приставов о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности от погашения кредиторской задолженности по ст. 177 УК РФ и/или за неисполнение решения суда по ст. 315 УК РФ.</p> <p>Подача заявления в ОБЭП о привлечении руководителя организации-должника к уголовной ответственности за мошенничество по ст. 159 УК РФ (если имеются данные, что должник изначально не собирался расплачиваться с кредитором).</p>	<p>Служба сбыта</p> <p>Юридическая служба</p> <p>Финансовая служба</p> <p>Служба безопасности</p>

Очень важная проблема, которая стоит перед ООО «КрасКом» - это оптимизация дебиторской задолженности.

Повальные неплатежи, продолжающийся экономический спад, являются главной причиной этой проблемы. В последнее время задолженность предприятий и организаций за услуги водоснабжения и канализации достигла большой суммы.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью. Особую актуальность вопрос ускорения оборачиваемости приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег.

В настоящее время наиболее распространенным методом сокращения дебиторской задолженности остается отключение предприятий и организаций от системы водоснабжения и канализации. Однако большое количество абонентов, специфика деятельности некоторых абонентов и ограниченные технические возможности ООО «КрасКом» не позволяют применять данный метод для всех предприятий и организаций неплательщиков.

Дебиторская задолженность абонентов является причиной дефицита финансовых ресурсов, необходимых предприятию для своевременных расчетов по взятым обязательствам, погашения кредиторской задолженности, сложившейся в предыдущие периоды.

Основными направлениями деятельности, обеспечивающими достижение поставленных целей, являются следующие.

Во-первых, ужесточение учетной политики по отношению к абонентам. Это, прежде всего, выявление неучтенных потребителей, заключение новых абонентских договоров на услуги водоснабжения и канализации, отключение потребителей за несвоевременную уплату.

Во-вторых, укрепление финансовой дисциплины. А именно: требование своевременности расчетов потребителей услуг, взимание штрафных санкций за просрочку платежа. Основным методом сокращения дебиторской задолженности является отключение предприятий и организаций от системы водоснабжения и водоотведения. Достоинством этого метода является достаточно высокая эффективность, так как отсутствие водоснабжения влияет

как на производственный процесс, так и на производительность труда. Как правило, предприятие, отключенное от системы водоснабжения, изыскивает денежные средства на погашение образовавшейся задолженности.

Причина образовавшейся задолженности в отсутствии четкой системы расчетов за оказанные услуги. В настоящее время население, проживающее в муниципальном жилом фонде, рассчитывается за коммунальные услуги через жилищные тресты, которые обязаны перечислять собранные средства в адрес ООО «КрасКом» за минусом 7 %. Однако, получая платежи от населения, выставленные счета оплачиваются трестами не более чем на 30% ежемесячно.

В целях сокращения дебиторской задолженности кроме прекращения водоснабжения и приема сточных вод в качестве наиболее распространенных шагов можно указать следующие. В случае если должник временно испытывает финансовые затруднения по погашению образовавшейся задолженности, можно предложить чаще составлять соглашение о рассрочке платежа.

При заключении договора на оказание коммунальных услуг ООО «КрасКом» обязуется предоставлять услуги водоснабжения и канализации в течение срока действия договора, а вторая сторона обязуется оплачивать эти услуги по утвержденным тарифам. Уступая право требования суммы задолженности третьему лицу, ООО «КрасКом» необходимо прекратить действие договора на оказание коммунальных услуг и в дальнейшем не производить поставку воды и не принимать оплату за ее использование между первоначальными сторонами.

Обращение в суд с исковым заявлением о взыскании с должника причитающихся предприятию денежных средств является крайней мерой.

Необходимо также отметить, что в настоящее время отсутствует четкая система предоставления администрацией города в адрес ООО «КрасКом» информации о вновь образованных и ликвидированных предприятиях города с целью выявления неучтенных потребителей и недобросовестных плательщиков. Особенно это касается, небольших фирм, которые функционируют в течение непродолжительного времени и при ликвидации

своей деятельности не оплачивают оказанных услуг водоснабжения и канализации.

Все вышеперечисленные меры в большей или меньшей степени влияют на изменение дебиторской задолженности. Однако в условиях постоянно меняющейся экономической ситуации необходимо использовать новые методы работы с потребителями коммунальных услуг.

Дефицит денежных средств заставляет предприятие изменять существовавшие ранее отношения с пользователями услуг и применять всевозможные методы по сокращению дебиторской задолженности в комплексе.

Получение платежей от дебиторов является одним из основных источников поступления средств на предприятии. Для улучшения притока денежных средств необходимо оценить причины и предпринять корректирующие действия по устранению задержек с поступлением денежных средств.

Контроль над дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование по срокам ее возникновения. Существующая дебиторская задолженность ООО «КрасКом» разбита на несколько групп в зависимости от сроков ее возникновения, которые в свою очередь можно разбить на четыре подгруппы:

- Текущая - задолженность предприятий и организаций за 2 расчетных периода, так, как только по истечении указанного срока ООО «КрасКом» может произвести отключение от системы водоснабжения и прием сточных вод.
- Сомнительная - от 0-30 до 90-120 дней.
- Безнадежная - просроченная более 120 дней.
- Абсолютно безнадежная - задолженность, срок исковой давности по которой более 3 лет.

Чтобы иметь реальную оценку средств, которые в перспективе сможет получить предприятие от дебиторов, нужно попытаться оценить вероятность безнадежных долгов в группах по срокам возникновения задолженности.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов данной категории с целью погашения задолженности могут стать телефонные звонки и направление писем. Так же возможно внедрение системы скидок, которое будет способствовать защите предприятия от инфляционных убытков и относительно дешевому пополнению оборотного капитала в денежной форме.

В дальнейшем возможно предоставление скидки для отдельных покупателей, которая будет компенсироваться полными платежами остальных абонентов. Однако следует заметить, что не эластичность спроса на оказываемые услуги может не дать желаемого результата.

Для дебиторов, имеющих сомнительную задолженность, следует применять более строгие меры. Наиболее эффективным методом работы в сложившихся условиях можно считать отключение предприятий и организаций от системы водоснабжения и канализации.

Задолженность предприятий, которые задерживают оплату оказанных услуг более 120 дней, занимает в настоящее время около 15 % от общей суммы долга. Проблема сокращения указанной доли задолженности должна решаться на более высоком уровне. Возможно подписание соглашения о реструктуризации задолженности и при его невыполнении прекращение оказания услуг.

В данной ситуации особое значение приобретает квалифицированная работа юридической службы предприятия. Обращение в суд с исковым заявлением о взыскании с должника причитающихся предприятию денежных средств является крайней мерой.

Также, необходимо менять систему взаимоотношений с жилищными трестами, уровень дебиторской задолженности которых составляет около 80 % от общей суммы задолженности более 120 дней. В настоящее время, оказывая услуги по сбору коммунальных платежей с населения города, тресты согласно

Постановлению администрации города, получают 7 % от суммы собранных средств.

Отсутствие четкой системы взаимоотношений не позволяет проверить сумму фактически полученных от населения платежей за услуги водоснабжения и канализации. Предлагается отказаться от услуг трестов и внедрить систему работы с населением напрямую. Функция сбора платежей в этом случае будет возложена на банк. Подобная система расчетов внедрена во многих городах России и успешно функционирует.

Абсолютно безнадежная задолженность сложилась в результате отсутствия необходимой информации о регистрации и закрытии предприятий города. Особенно это касается небольших фирм, которые функционируют в течение непродолжительного времени и при ликвидации своей деятельности не оплачивают оказанных услуг водоснабжения и канализации.

В сложившейся неблагоприятной экономической ситуации при реализации намеченных планов немаловажное значение приобретает взаимоотношение с Администрацией города. Предоставление необходимой информации о вновь образованных и ликвидированных предприятиях и организациях способствовало бы предупреждению образования задолженности и своевременному принятию необходимых мер.

Работая с каждой группой должников по решению проблемы сокращения дебиторской, особое внимание следует уделить наиболее крупным из них, так как сокращение имеющегося долга данных предприятий может дать наибольший эффект.

Кроме того, с целью увеличения притока денежных средств предприятию следует разрабатывать широкое разнообразие моделей договоров с гибкими условиями формы оплаты. Возможны различные варианты:

- Предоплата, предполагающая предоставление скидок за сокращения срока платежа;
- Частичная предоплата - сочетание предоплаты и продажи в кредит;

- Выставление промежуточного счета, что может обеспечить регулярный приток денежных средств.

Обобщая вышеизложенное, особое внимание по управлению дебиторской задолженностью следует уделить определению степени риска неплатежеспособности покупателей, расчету суммы безнадежных долгов и прогнозируемому значению резерва по сомнительным долгам, а также предоставлению рекомендаций по работе с фактически или потенциально неплатежеспособными покупателями.

Дефицит денежных средств заставляет предприятие изменять существовавшие ранее отношения с пользователями услуг и применять всевозможные меры по сокращению дебиторской задолженности.

В итоге, предприятие нуждается в разработке мероприятий по снижению дебиторской задолженности. От эффективности всех мероприятий зависит дальнейшее экономическое положение ООО «КрасКом».

В «черном списке» Службы сбыта компании «КрасКом» из месяца в месяц фигурируют фамилии директоров одних и тех же ТСЖ, управляющих компаний, организаций и предприятий.

Как правило, после получения претензии потребители оплачивают долги за тепловую энергию, водоснабжение и водоотведение.

В тех случаях, когда претензионная работа не приводит к положительным результатам, ООО «КрасКом» обращается в судебном порядке за взысканием задолженности с недобросовестных потребителей. Юристы компании обращаются не только в арбитражный суд, но и в мировой, и в суд общей юрисдикции, т.к. среди должников есть физические лица, а также сообщает данные о неплательщиках за коммунальные ресурсы в прокуратуру, органы законодательной и исполнительной власти, СМИ и готовит извещение для опубликования бюро кредитных историй.

К должникам, не удовлетворившим в добровольном порядке решение суда, применяются меры принудительного взыскания, когда истребованием денежных средств занимается Служба судебных приставов. Проведение

данного комплекса мероприятий позволило с начала 2014 года взыскать с должников ООО «КрасКом» по решениям Арбитражного суда 127 млн. рублей.

В соответствии с федеральным законом «О водоснабжении и водоотведении» в системную работу ООО «КрасКом» с должниками включен правовой шаг временного ограничения, прекращения водоснабжения, водоотведения, отказ от исполнения обязательств по договору водоснабжения и водоотведения.

В соответствии с последней редакцией 218-ФЗ «О кредитных историях» компания «КрасКом» составила реестр должников для внесения с 1 марта 2015г. в информационную часть кредитной истории.

Служба сбыта компании «КрасКом» подготовила к передаче в «Красноярское Бюро кредитных историй» реестр злостных неплательщиков.

Долги абонентов за потребленные воду и тепло создают реальные риски для стабильной работы систем жизнеобеспечения Красноярска, из-за чего могут пострадать и добросовестные потребители.

Стоит отметить, что основными неплательщиками за коммунальные ресурсы являются посредники между ООО «КрасКом» и населением – управляющие компании и товарищества собственников жилья, которые в свою очередь не спешат взыскивать с населения задолженность.

В тоже время, как показывает юридическая практика компании «КрасКом», жители, получив претензию, стараются оперативно погасить долги и в дальнейшем оплачивают коммунальные услуги своевременно. В тех случаях, когда претензионная работа не приводит к положительным результатам, взыскание задолженности с недобросовестных потребителей проходит в судебном порядке.

К должникам, не удовлетворившим в добровольном порядке решение суда, применяются меры принудительного взыскания, когда истребование денежных средств занимается Служба судебных приставов. Проведение данного комплекса мероприятий позволило в 2015 году по решениям

Арбитражного суда взыскать с должников УК и ТСЖ более 711,1 миллионов рублей.

Юристы компании обращаются не только в арбитражный суд, но и в мировой, и в суд общей юрисдикции, т.к. среди должников есть физические лица, а также сообщает данные о неплательщиках за коммунальные ресурсы в прокуратуру, органы законодательной и исполнительной власти, СМИ и готовит извещение для базы Центрального каталога кредитных историй Центробанка России. Данные по нашему краю для общероссийского каталога формирует ООО «Красноярское БКИ». В соответствии с федеральным законом № 218-ФЗ «О кредитных историях» ресурсоснабжающие организации получили право раскрывать информацию о злостных неплательщиках.

3 Совершенствование политики ООО «КрасКом» управления дебиторской задолженностью

3.1 Формирование мероприятий по совершенствованию политики организации по управлению дебиторской задолженностью

Внедрение мероприятий по управлению дебиторской задолженностью позволит снизить зависимость от заемных средств без глобальных и сильно затратных преобразований в компании, а путем внедрения эффективной системы управления задолженностью. Это в конечном итоге позволит оптимизировать величину задолженности и денежных средств, повысит результативность деятельности компании, приведет к укреплению финансового состояния предприятия, росту эффективности деятельности и снижению вероятности наступления негативных событий.

В качестве превентивных мер повышения качества дебиторской задолженности необходимо совершенствовать систему управления оборотными активами и задолженностью. Необходимо разработать комплекс мероприятий, направленных на ускорение оборачиваемости текущих активов:

- наладить более тесные контакты с поставщиками услуг, тщательно их отбирать с целью улучшения материально-технического снабжения;
- усовершенствовать систему расчетов на предприятии;
- рассматривать наиболее выгодные условия оплаты и т.д.

Также необходимо разработать комплекс мероприятий по управлению дебиторской задолженностью. Для этого необходимо уделить большое внимание отбору потенциальных заказчиков: проверить соблюдение ими платежной дисциплины в прошлом, по возможности оценить платежеспособность, финансовое состояние и устойчивость абонентов. Также необходимо разработать систему штрафов за нарушения абонентами условий договоров.

На предприятии должна быть налажена система воздействия на недобросовестных дебиторов: письма, телефонные звонки, персональные визиты, а также система рефинансирования задолженности.

При невозможности получения денежных средств от дебиторов в течение срока исковой давности и при принятии других мер предприятие может подавать иски в арбитражный суд. На предприятии также необходимо разработать систему контроля безнадежных долгов с целью создания резерва по сомнительным долгам. Также эффективность управления дебиторской задолженностью достигается с помощью выбора предприятием наиболее эффективных и приемлемых способов и форм оплаты за различные услуги.

Что касается превентивным мер в части заемного капитала и задолженности, то необходимо разрабатывать эффективную политику привлечения заемных средств, принимая во внимание различные формы кредитования и условия привлечения кредитов, тщательно изучать динамику и структуру заемных средств, соотношение долгосрочного и краткосрочного кредитования на предприятии и их соответствие оборотным и внеоборотным активам. Очень важно, на что идут взятые в банке кредиты, коммерческие кредиты и т.д.: либо на пополнение постоянной или переменной частей оборотных активов, либо на приобретение внеоборотных активов и др. инвестиционные цели и т.д. Предприятию нужно определить состав основных кредиторов и обеспечить своевременность расчетов по полученным кредитам за счет создания резервного фонда возврата кредита, составления платежных календарей, проведения мониторинга поступления и выплаты средств на различные цели и т. д.

Все эти превентивные мероприятия позволят существенно повысить качество управления дебиторской задолженностью, а соответственно позволят предприятию ООО «КрасКом» повысить финансовую стабильность и эффективность деятельности, снизить влияние рисков.

Далее рассмотрим подробнее основные элементы системы управления дебиторской задолженностью. Целью управления дебиторской задолженностью

можно считать оптимизацию ее величины, поскольку на предприятие оказывает негативное влияние, как увеличение размера дебиторской и кредиторской задолженности, так и резкое ее снижение.

На предприятии ООО «КрасКом» в рамках плана по управлению дебиторской задолженностью в первую очередь необходимо осуществить построение системы учета и контроля дебиторской задолженности.

Для управления дебиторской задолженностью нужна следующая информация:

- данные о выставленных счетах, которые не оплачены на настоящий момент;
- время просрочки платежа по каждому из счетов;
- размер безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности, оцененной на основании установленных внутрифирменных нормативов;
- размер просроченной кредиторской задолженности, размер задолженности, по которой предстоит оплата в ближайшие 5 дней;
- кредитная история контрагента (средний период просрочки, средняя сумма кредита);
- данные о возможности проведения взаимозачета.

Получение данной информации может быть достигнуто за счет оптимизации регистров бухгалтерского учета дебиторской задолженности. Добавление в них дополнительных информативных реквизитов, с целью получения всех необходимой информации для управления задолженностью.

Для эффективного выполнения вышеуказанных мероприятий, предприятию требуется разработать программы по контролю дебиторской задолженностью: на оптимизацию процесса учета дебиторской задолженности предприятие понесет расходы в сумме 470 тыс. руб., в частности 250 тыс. руб. будет стоить работа программиста за внесение дополнительных настроек в бухгалтерскую программу. В программе будут автоматически формироваться все необходимые данные, как о критических сроках оплаты, порядке сопоставления поступлений с выставленными счетами, а также будет

формироваться все необходимая для управления дебиторской задолженностью информация, в частности реестр старения и т.д.

Также для осуществления управления дебиторской задолженностью необходимо нанять в штат специалиста по управлению задолженностью. В его обязанности будет входить постоянный мониторинг задолженности, разработка мероприятий по ее оптимизации.

Расходы на подбор персонала составят 5 тыс. руб., заработная плата составит 25 тыс. руб. на одного человека. Соответственно в год расходы на содержание специалиста по управлению дебиторской и кредиторской задолженностью составят 430 тыс. руб. (из которых 400 тыс. руб. заработная плата, премия и страховые взносы и 30 тыс. прочие расходы (канцтовары и т.д.)). Расходы на оборудование рабочего места составят 150 тыс. руб. (50 тыс. руб. - компьютер, 50 тыс. руб. - офисная техника; 50 тыс. руб. - мебель).

Следующим этапом разработки эффективной системы управления дебиторской задолженностью на предприятии ООО «КрасКом» является осуществление планирования поступления средств от дебиторов. Планирование поступлений и платежей будет осуществлять специалист по управлению задолженностью. Используя данные, формируемые в системе учета и контроля, о среднем времени просрочки платежа по контрагентам и в целом по компании по уже погашенным счетам можно значительно повысить точность планирования поступления денежных средств от дебиторов и погашения задолженности кредиторам.

На внедрение и развитие системы планирования потребуются вложения в сумме 330 тыс. руб., в частности 155 тыс. руб. на обучение персонала и 175 тыс. руб. на создание и поддержание системы планирования.

Также, в целях эффективного управления дебиторской задолженностью, необходимо строго распределить ответственность за управление дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами. На предприятии ООО «КрасКом» всю работу с дебиторами ведет бухгалтер. Помимо общей работы с дебиторами и кредиторами, в его обязанности входит

составление предупредительных писем, телефонные переговоры и другая предупредительная работа. В связи с этим необходимо не только распределить ответственность между подразделениями, но и описать действия всех занятых в управлении дебиторской и кредиторской задолженностью сотрудников.

Завершающим этапом создания эффективной системы управления дебиторской задолженностью является автоматизация управления дебиторской задолженностью. Для полной автоматизации управления дебиторской и кредиторской задолженностью необходимо 300 тыс. руб., в частности 180 тыс. руб. на разработку баз данных и 120 тыс. на поддержание работы программы.

В итоге можно отметить, что выявлены основные мероприятия по улучшению работы с дебиторской задолженностью.

3.2 Оценка эффективности мероприятий по совершенствованию политики управления дебиторской задолженностью

В рамках предыдущего раздела был предложен комплекс мероприятий по совершенствованию работы с дебиторской задолженностью, в том числе: разработка программ по контролю над дебиторской задолженностью, привлечение нового сотрудника для работы по управлению за дебиторской задолженностью, планирование поступления средств от дебиторов и распределение ответственности за управление дебиторской задолженностью. С целью определения целесообразности внедрения вышеуказанных мероприятий необходимо оценить их эффективность.

Эффективность предприятия - это экономическая категория, выражающая результативность его деятельности. Основные виды эффективности - экономическая, социальная, экологическая. Затраты на хозяйственные, социальные и экологические нужды, на инновационные и инвестиционные проекты в конечном итоге отражаются в финансовой отчетности предприятия.

В ней представлены также конечные экономические результаты, на которые оказывают влияние социальные, экологические, внешние и внутренние факторы, а также инновации и инвестиции. Следовательно, понятие экономической эффективности предприятия представляет собой совокупную результативность субъекта хозяйствования по всем направлениям деятельности.

Экономическая эффективность предприятия как показатель характеризуется соотношением результата и затрат. Для ее количественной оценки применяются частные и обобщающие показатели. Частные показатели свидетельствуют об эффективности использования отдельного ресурса и результативности каждого конкретного продукта, а обобщающие дают представление об эффективности всех ресурсов или продуктов, а также о результативности предприятия как единого целого. Ранжирование частных и обобщающих показателей дает возможность выделить наиболее важные и менее значимые.

Из числа основных обобщающих показателей выбирается один, который является критерием (т.е. мерой экономической эффективности) и характеризует ее уровень.

Все показатели экономической эффективности предприятия рассчитываются по следующей модели:

$$\text{Экономическая эффективность} = \text{Результат} / \text{Затраты}, \quad (3.1)$$

Критерием экономической эффективности деятельности предприятия за год является рентабельность собственного капитала, рассчитываемая по формуле:

$$\text{Рентабельность собственного капитала} = \text{Чистая прибыль} / \text{Собственный капитал}, \quad (3.2)$$

Критерием экономической эффективности деятельности предприятия за все годы существования является рост его стоимости, который определяется следующим образом:

$$\text{Стоимость капитала} = \text{Рыночная стоимость акции} / \text{Номинальная стоимость акции}, \quad (3.3)$$

Целью определения уровня и динамики экономической эффективности предприятия является обоснование рекомендаций по ее повышению.

Есть два подхода к исследованию экономической эффективности: от частных показателей - к обобщающим и критерию или от критерия и обобщающих показателей - к частным.

Требования к выбору системы показателей экономической эффективности:

- количество параметров зависит от конкретной цели анализа или планирования;
- экономический смысл каждого показателя должен быть понятным для восприятия и однозначным для толкования;
- по каждому показателю должна быть представлена объективная количественная информация на основании данных бухгалтерского или статистического учета;
- каждый показатель должен иметь цифровой диапазон колебания (от минимального к максимальному значению);
- для расчета частных показателей могут применяться натуральные, трудовые, стоимостные измерители и их относительные выражения (коэффициенты, проценты, индексы);
- для расчета обобщающих показателей экономической эффективности применяются только стоимостные измерения затрат и результатов и их относительные выражения.

Обобщая все выше сказанное, на реализацию системы управления дебиторской задолженности потребуется осуществление затрат на общую сумму 2058 тысяч рублей. Затраты бывают единовременные и текущие. В таблице 3.1 представлены единовременные затраты, их общая сумма составляет 1153 тысячи рублей. Эти затраты являются единовременными, так как те мероприятия, на которые они предназначены происходят на предприятии только один раз и не требуют дальнейших вложений.

Таблица 3.1 - Единовременные затраты ООО «КрасКом», тыс. руб.

Показатели	Сумма
Оборудование рабочего места	150
Создание системы планирования	330
Создание системы распределения ответственности	373
Автоматизация управления дебиторской задолженностью	300
Итого:	1153

Так же есть ежегодные дополнительные затраты, их сумма составляет 905 тысяч рублей. Они представлены в таблице 3.2.

Таблица 3.2 - Ежегодные дополнительные затраты ООО «КрасКом», тыс. руб.

Показатель	Сумма
Расходы на оптимизацию системы учета	470
Расходы на оплату труда и страховые взносы	400
Расходы на подбор персонала	5
Прочие расходы (канцтовары)	30
Итого:	905

Для оплаты единовременных инвестиционных затрат у предприятия имеются денежные средства. Поэтому не обязательно обращаться в банк за оформлением кредита.

Процент невозврата дебиторской задолженности на рассматриваемом предприятии около 20%, в абсолютном выражении сумма таких долгов по состоянию на 31.12.2015 составила 1394196 тыс. руб.

Предполагается, что внедрение мероприятий позволит сократить невозвраты дебиторской задолженности на 80%. В абсолютном выражении сумма дополнительного возврата составит 1115356 тыс. руб. Эффект в данном случае с учётом специфики предприятия и мероприятий, будет определяться как разница между суммой дополнительного возврата долгов и суммой затрат. Результат представлен в таблице 3.3

Таблица 3.3 - Расчет затрат ООО «КрасКом» в текущих ценах, тыс. руб.

Показатель	2017	2018	2019	Итого
Дополнительные поступающие денежные средства от возврата долгов	1115356	1115356	1115356	3346068
Единовременные затраты	1153	-	-	1153
Ежегодные затраты	905	905	905	2715
Дополнительный денежный поток	1113475	1114631	1114631	3342737
Дополнительный денежный поток нарастающим итогом	1113475	2228106	3342737	3342737

Таким образом, за минусом дополнительных затрат ежегодные дополнительные поступления денежных средств в виде возврата дебиторской

задолженности составят 1114631 тыс.руб. Соответственно, у предприятия повысится уровень финансовых возможностей.

Высвободившиеся денежные средства можно будет потратить на необходимые нужды предприятию, повысить процент премии для работающего персонала.

Кроме экономического эффекта реализация указанных мероприятий имеет социальный эффект в виде дополнительных рабочих мест.

В результате повысится качество предоставляемых услуг предприятия, повысится безопасность деятельности ООО «КрасКом».

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Цель бакалаврской работы заключалась в совершенствовании политики управлением дебиторской задолженностью ООО «КрасКом».

Для достижения поставленной цели необходимо было решить следующие задачи:

- рассмотреть понятие, сущность и значение дебиторской задолженности;
- отразить содержание хозяйственной деятельности предприятия, его организационную структуру;
- выполнить анализ финансового состояния предприятия;
- проанализировать состав и структуру дебиторской задолженности;
- предложить мероприятия по совершенствованию управления дебиторской задолженностью.

Проведенное исследование показало, что на предприятии нестабильная финансовая ситуация, так как в 2015 году предприятие испытывает недостаток только собственных оборотных средств и долгосрочных средств.

При этом наблюдается рост дебиторской задолженности.

Динамика наблюдается у коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности. Он снизился с 5,77 оборотов до 3,63 оборотов. Данная динамика негативна, так как способствует увеличению периода оборота задолженности в выручки с 62 дней до 99 дней.

Для повышения качества управления дебиторской и кредиторской задолженности был предложен следующий план повышения качества управления задолженностью:

- осуществить построение системы учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности, в частности обеспечить формирование данных об критических сроках оплаты и порядка соотнесения поступивших платежей с выставленными счетами;

- выполнение планирования поступления средств от дебиторов и платежей кредиторам;
- разработка эффективной кредитной политики, в частности определение цели, типа кредитной политики, определение стандартов оценки и разработка уровней ответственности;
- автоматизация управления дебиторской и кредиторской задолженностью.

Диагностика эффективности предлагаемых мероприятий показала, что на данные мероприятия высокоэффективны, так как помимо расходов, необходимых на создание системы управления задолженностью, предприятие сможет увеличить выручку. Все это позволит предприятию не только получить дополнительную прибыль в сумме 1 114 631 тыс. руб., но и повысить эффективность деятельности в целом.

Диагностика всех мероприятий показала, что они являются целесообразными.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон об обществах с ограниченной ответственностью (N 14-ФЗ от 8 февраля 1998 года)
2. Приказ ФСФО РФ от 23 января 2001 г. N 16 «Об утверждении «Методических указаний по проведению анализа финансового состояния организаций».
3. Анализ финансовой отчетности / Под ред. О.В.Ефимовой, М.В.Мельник. – Изд-во: ОМЕГА-Л, 2012. - 449 с.
4. Артеменко В.Г. Финансовый анализ / В.Г.Артеменко, М.В.Беллиндер. – М.: Дело и сервис, 2013. – 305 с.
5. Архипов А. П. Финансовый менеджмент в страховании.- М: изд. «Финансы и статистика», 2014. 189 с.
6. Банк В.Р.Финансовый анализ / В.Р.Банк, А.В.Тараскина и др.- М.: Финансы и статистика, 2013. – 344 с.
7. Батова Т.Н. Экономика предприятия / Т.Н.Батова, О.В.Васюхин и др. – СПб.: СПб НИУ ИТМО, 2012. – 348 с.
8. Бланк И.А. Управление прибылью / И.А.Бланк. – М.: Проспект, 2012. – 528 с.
9. Бланк И.А. Финансовый менеджмент / И.А.Бланк. – М.: Инфра-М, 2013. – 465 с.
10. Бородин И. А. Теоретические основы финансов предприятий / И. А. Бородин. - Ростов н/Д: Феникс, 2014. - 240с
11. Виноградская, Н.А. Диагностика и оптимизация финансово-экономического состояния предприятия: финансовый анализ: Практикум / Н.А. Виноградская. - М.: МИСиС, 2011. - 118 с.
12. Верещагина Л.В. Комплексный анализ прибыли и рентабельности на основе формирования системы сбалансированных показателей / Л.В.Верещагина, А.Г.Блем и др. // Проблемы теории и практики управления. – 2012. - № 4. – 108-114.

13. Волков В.П. Экономика предприятия (фирмы) / под ред. О.И. Волкова и О.В.Девяткина. – М.: Инфра-М, 2013. – 601 с.
14. Гаврилова А.Н. Финансы организаций (предприятий) / А.Н.Гаврилова, А.А.Попов. - М.: Кнорус, 2012. – 608 с.
15. Глазов М.М. Анализ и диагностика финансово-коммерческой деятельности предприятий торговли / М.М.Глазов. – М.: Инфра-М, 2013. – 202 с.
16. Гиляровская Л. Т., Лысенко Д. В., Ендовицкий Д. А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. – М.: Проспект, 2011.
17. Ефимова, О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений : Учебник / О.В. Ефимова. - М.: Омега-Л, 2013. - 349 с.
18. Жилкина, А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия: Учебник / А.Н. Жилкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2012. - 332 с.
19. Забелин Л. В., Мошеева Н. К. Основы стратегического управления: Учебное пособие – М.: Маркетинг, 2010. – 195 с.
20. Ивашкевич В.Б. Проблемные вопросы управления прибылью предприятия / В.Б.Ивашкевич // Управленческий учет. – 2012. - № 6. – С.42-48.
21. Илонова В.А. Формирование и распределение прибыли на предприятиях сферы торговли и услуг / В.А.Илонова, А.Б.Пестов // Финансы и кредит. – 2012. - №6. – С.38-47.
22. Кабанова Э.П. Комплексный анализ финансовых результатов коммерческого предприятия / Э.П.Кабанова // Аудит и финансовый анализ. – 2013. - №10. - С.25-32.
23. Канке А.А. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.А.Канке, И.П.Кошечая. – М: Инфра-М, 2010. - 288 с.

24. Канушина И.А. Стратегическое управлению прибылью предприятия / И.А.Канушина // Аудит и финансовый анализ. – 2012. - № 7. – С.6 – 12.
25. Карасева И.М. Финансовый менеджмент / И.М.Карасева, М.А.Ревякина. – М.: Омега-Л, 2010. – 335 с.
26. Кирьянова З.В. Анализ финансовой отчетности / З.В.Кирьянова, Е.И.Седова. – М.: Юрайт, 2013. – 432 с.
27. Ковалёв В.В. Управление денежными потоками, прибылью и рентабельностью / В.В.Ковалёв, Вит.В.Ковалёв. – М.: Проспект, 2011. – 352 с.
28. Казначевская Г.Б., Матросова О.В., Чуев И.Н. Менеджмент. - М.: Феникс, 2013 - 378с.
29. Киреева, Н.В. Экономический и финансовый анализ: Учебное пособие / Н.В. Киреева. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 293 с.
30. Ковалёв В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалёв, О.Н. Волкова. - М., ПБОЮЛ Гриженко Е.М., 2012.
31. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2013
32. Ковалев В.В., Волкова О. Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2011 – 424с.
33. Лапуста М.Г. Финансы предприятий / М.Г.Лапуста, Т.Ю.Мазурина. – М.: Альфа-Пресс, 2013. – 416 с.
34. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Н.П.Любушин. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2013.- 448 с.
35. Литовченко, В.П. Финансовый анализ: Учебное пособие / В.П. Литовченко. - М.: Дашков и К, 2013. - 216 с.
36. Менеджмент в условиях рынка: учебное пособие / Под ред. Мирожина Л. Б. – М.: ЭКМИ, 2013. – 120 с.
37. Пряничников С.Б. Финансовый менеджмент. – Н. Новгород: НОВО, 2011.
38. Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. «Современный экономический словарь», М.: «ИНФРА-М», 2010

39. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности / Г.В.Савицкая. – М.: Инфра-М, 2012. – 686 с.
40. Селезнева, Н.Н. Финансовый анализ: Учеб. пособие. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 479 с.
41. Семенов, В.М. Экономика предприятия: Учебник для вузов. 4-е изд. / Под ред. акад. В.М. Семенова – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
42. Сергеев, И.В. Экономика предприятия: учебное пособие / И.В.Сергеев. – Изд. 2-е, перер. и доп. – М.: ОМЕГА, 2014. – 304 с.
43. Снитко, Л.Т. Оценка эффективности хозяйственно-финансовой деятельности предприятия: учебное пособие / Л. Т. Снитко. - Белгород: БУПК, 2014. – 58с.
44. Соломатин, А.Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник / Под общ. ред. А.Н. Соломатина. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 295 с.
45. Сергеев, И.В. Экономика предприятия: учебное пособие / И.В. Сергеев. - М.: Финансы и статистика, 2010. – 341 с.
46. Смирнова С.О. Основы анализа бухгалтерской отчетности. Учебное пособие. Часть 1. – СПб.: СПбТКуИК, 2013.
47. Тархов В.А. Предмет гражданского права. Имущественные отношения – М. Гражданское право. 2009. – 489 с.
48. Тедеева, Р.А. Экономика предприятия: учебное пособие / Р.А. Тедеева. - Белгород: Кооперативное образование, 2008. – 82 с.
49. Титов, В.И. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2009. – 462 с.
50. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ: Учебник для студентов вузов / Т.У. Турманидзе. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 287 с.
51. Теория экономического анализа / Под ред. Баканова М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д.. – М.: Финансы и статистика, 2011
52. Тихомиров Е.Ф. Финансовый менеджмент. Управление финансами предприятия / Е.Ф.Тихомиров. – М.: Академия, 2012. - 384 с.

53. Чечевицына Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности / Л.Н.Чечевицына. – М.: Феникс, 2013. – 368 с.
54. Управление финансами. Финансы предприятий: Учебник. 2-е изд. // Под ред. А.А. Володина. – М.: ИНФРА-М, 2012.
55. Финансовый менеджмент: теория и практика /под ред. Е.С. Стояновой М.: Перспектива, 2012 – 256 с.
56. Финансовый менеджмент: Учеб. для вузов по экон. спец./Н. Ф. Самсонов, Н. П. Баранникова, А. А. Володин и др.; Под ред. Н. Ф. Самсонова.-М.:Финансы: ЮНИТИ,2010.-495 С.
57. Шеремет А. Д. Теория экономического анализа: Учебник. 2-Е ИЗД.,- М.: ИНФРА-М, 2011
58. Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА – М, 2010. – 176 с.
59. Финансовый менеджмент: теория и практика /под ред. Е.С. Стояновой М.: Перспектива, 2011 – 256 с.
60. Киров А.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия6 теоретические аспекты // Вестн. Волгогр. гос. ун-та. Сер. 3, Экон. Экол. – 2011 . - №1 (18), с. 154-159
61. Крейнина М.Н. Финансовая устойчивость предприятия: оценка и принятие решений// Финансовый менеджмент, 2010– No 2.
62. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия // С. М. Бухонова , Ю. А. Дорошенко , О. Б. Бендерская. - ПГУ им. С. Торайгырова, 2014. - №7, с. 30-37
63. Чечевицына, Л.Н. Анализ финансово-хозяйственной деятельности. Учебник / Л.Н. Чечевицына. – Ростов н/Д: «Феникс», 2008. – 384 с.
64. Чернов, В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание туристический бизнес: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. М.И. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 686 с.
65. Чуев, И.Н. Экономика предприятия: учебник / И.Н. Чуев, Л.Н. Чечевицына. – М.: «Дашков и К», 2007. – 416 с.

66. Шаров, М.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие / М.А. Шаров. – М.: МГУ «ИНФО – Рутения», 2008. – 264 с.
67. Швандар, В.А. Экономика предприятия: Учеб. пособие для вузов; Дистанционное обучение / Под ред. проф. В.С. Торопцова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 240 с.
68. Шеремет А.Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / А.Д.Шеремет. – Изд-во: Инфра-М, 2012. – 368 с.
69. Штейкина М.В. Управление финансовой устойчивостью предприятия // финансы, кредит и финансовое право, 2011 - №5, с.151-157
70. Щепотьев А.В. Влияние чистых активов и собственных средств на финансовую устойчивость организации // Право и экономика. 2012. №9. С. 24-30

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Бухгалтерская отчетность ООО «КрасКом» за 2015 год

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2015 г.

Организация **Общество с ограниченной ответственностью "Красноярский жилищно-коммунальный комплекс"**
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности **Производство и распределение воды, тепло-электроэнергии**
Организационно-правовая форма / форма собственности **Смешанная Российская собственность с долей**
Общество с ограниченной ответственностью /
Единица измерения: в тыс. рублей
Местонахождение (адрес) **660049, Красноярский край, Красноярск г, Парижской Коммуны ул, дом № 41**

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

ИНН

по ОКВЭД

по ОКОПФ / ОКФС

по ОКЕИ

Коды		
0710001		
31	12	2013
о ОК- ПО	71778068	
2466114215		
41.00.1		
65	42	
384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2011 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	1 284 566	1 331 529	1 374 411
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	58 434	58 434	58 449
	Отложенные налоговые активы	1180	74 386	20 912	27 881
	Прочие внеоборотные активы	1190	239 091	174 432	133 295
	Итого по разделу I	1100	1 656 477	1 585 307	1 594 036
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	127 688	103 522	105 066
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	82	381	395

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Бухгалтерская отчетность ООО «КрасКом» за 2014 год

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2014 г.

Общество с ограниченной ответственностью "Красноярский жилищно-коммунальный комплекс"

Идентификационный номер налогоплательщика

Производство и распределение воды, тепло- электроэнергии

Организационно-правовая форма / форма собственности

Общество с ограниченной ответственностью / **Смешанная Российская собственность с долей**

в тыс. рублей

Местонахождение (адрес)

660049, Красноярский край, Красноярск г, Парижской Коммуны ул, дом № 41

Форма по ОКУД
Дата (число, месяц, год)

по ОКВЭД

по ОКЕИ

Коды			
0710001			
31	12	2013	
оОКПО	71778068		
ИНН	2466114215		
41.00.1			
	65	42	
по ОКОПФ / ОКФС			
384			

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2014 г.	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.
	ПАССИВ				
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	10 000	10 000	10 000
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
	Резервный капитал	1360	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1 533 627	1 238 861	1 194 876
	Итого по разделу III	1300	1 543 627	1 248 861	1 204 876
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
	Заемные средства	1410	-	-	120 083
	Отложенные налоговые обязательства	1420	47 015	48 565	36 334
	Оценочные обязательства	1430	-	-	-
	Прочие обязательства	1450	-	-	-
	Итого по разделу IV	1400	47 015	48 565	156 417
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
5.3	Заемные средства	1510	582 065	505 788	651 096
5.3	Кредиторская задолженность	1520	716 788	694 931	625 938

	Доходы будущих периодов	1530	56 287	63 855	35 754
	Оценочные обязательства	1540	-	-	-
	Прочие обязательства	1550	-	-	-
	Итого по разделу V	1500	1 355 140	1 264 574	1 312 788
	БАЛАНС	1700	2 945 782	2 562 000	2 674 081

Отчет о финансовых результатах
за Январь - Декабрь 2014г.

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Ян- варь - Декабрь 2014 г.	За Ян- варь - Декабрь 2013 г.
	СПРАВОЧНО			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
	Совокупный финансовый результат периода	2500	294 766	43 985
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

ПРИЛОЖЕНИЕ В

Бухгалтерский баланс ООО «КрасКом» на 31 декабря 2013 года

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2013 г.

Организация **Общество с ограниченной ответственностью "Красноярский жилищно-коммунальный комплекс"**
 Идентификационный номер налогоплательщика
 Вид экономической деятельности **Производство и распределение воды, тепло-электроэнергии**
 Организационно-правовая форма / форма собственности
Общество с ограниченной ответственностью / **Смешанная Российская собственность с долей**
 Единица измерения: в тыс. рублей
 Местонахождение (адрес)
660049, Красноярский край, Красноярск г, Парижской Коммуны ул, дом № 41

Форма по ОКУД Дата (число, месяц, год)	Коды		
	0710001		
	31	12	2013
ИНН	о ОК- ПО	71778068	
	2466114215		
	41.00.1		
по ОКВЭД			
по ОКОПФ / ОКФС	65		42
по ОКЕИ	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	На 31 декабря 2013 г.	На 31 декабря 2012 г.	На 31 декабря 2011 г.
	АКТИВ				
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Нематериальные активы	1110	-	-	-
	Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
	Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
	Основные средства	1150	1 374 411	1 461 359	678 952
	Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
	Финансовые вложения	1170	58 449	5 069	7 421
	Отложенные налоговые активы	1180	27 881	37 833	4
	Прочие внеоборотные активы	1190	133 295	202 213	795 708
	Итого по разделу I	1100	1 594 036	1 706 474	1 482 085
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	105 066	91 234	113 469
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	395	731	-
	Дебиторская задолженность	1230	772 747	656 404	849 106

Финансовые вложения (за исключением де- нежных эквивалентов)	1240	7 831	57 560	57 848
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	8 717	41 520	36 819
Прочие оборотные активы	1260	73 208	120 158	11 468
Итого по разделу II	1200	967 964	967 607	1 068 710
БАЛАНС	1600	2 562 000	2 674 081	2 550 795

Отчет о финансовых результатах

за Январь - Декабрь 2013г.

Организа- **Общество с ограниченной ответственностью "Краснояр-**
ция **ский жилищно-коммунальный комплекс"**

Идентификационный номер налогоплательщика

Вид экономической **Производство и распределение воды, тепло-**
деятельности **электроэнергии**

Организационно-правовая форма / форма собственности

Общество с ограниченной ответ- **Смешанная**
ственностью **Российская**
/ **собствен-**
ность с долей

Единица измерения: в тыс. рублей

Форма по ОКУД Дата (чис- ло, месяц, год) по ОКПО ИНН по ОКВЭД по ОКОПФ / ОКФС по ОКЕИ	Коды		
	0710002		
	31	12	2013
	71778068		
	2466114215		
	41.00.1		
	65	42	
	384		

Пояснения	Наименование показателя	Код	За Январь - Де- кабрь 2013г.	За Январь - Декабрь 2012г.
	Выручка	2110	4 126 549	3 969 399
	Себестоимость продаж	2120	(3 597 761)	(3 379 431)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	528 788	589 968
	Коммерческие расходы	2210	-	-
	Управленческие расходы	2220	(480 957)	(422 239)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	47 831	167 729
	Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
	Проценты к получению	2320	1 091	1 233
	Проценты к уплате	2330	(74 091)	(41 655)
	Прочие доходы	2340	392 919	275 903
	Прочие расходы	2350	(294 260)	(571 915)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	73 490	(168 705)
	Текущий налог на прибыль	2410	-	-
	в т.ч. постоянные налоговые обязатель- ства (активы)	2421	7 366	(5 941)
	Изменение отложенных налоговых обяза- тельств	2430	(12 299)	(10 029)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(9 765)	37 829
	Прочее	2460	(7 441)	(4 463)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	43 985	(145 368)